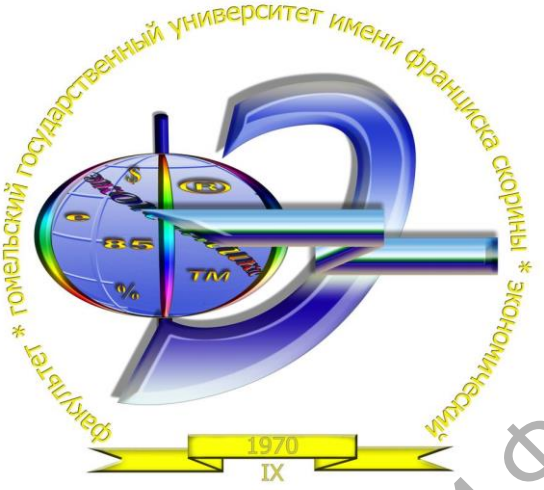


АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Гомель
2018

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

Материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя

(Гомель, 18 октября 2018 года)

Электронное научное издание

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2018

ISBN 978-985-577-458-8

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.34 [082]

Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке [Электронный ресурс] : материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М. В. Научителя (Гомель, 18 окт. 2018 г.). / М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол. : А. К. Костенко (гл. ред.), А. М. Баранов (зам. гл. ред.) [и др.]. – Электрон. текст дан. (объем 4,12 Mb). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – Систем. требования : IE от 11 версии и выше или любой актуальный браузер; скорость доступа от 56 кбит. – Режим доступа : http://www.conference.gsu.by. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-985-577-458-8

Сборник составили материалы конференции представителей научных школ Беларуси, России и Украины по актуальным вопросам экономического развития в современных условиях. Особое внимание уделяется исследованию приоритетных направлений финансово-кредитной системы Республики Беларусь, современных информационных технологий в экономической деятельности, интеграционных процессов в современной экономике.

Издание посвящено памяти известного белорусского и российского ученого-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя.

Статьи, вошедшие в сборник, адресованы ученым-экономистам и практикам, другим специалистам.

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

Редакционная коллегия:

А. К. Костенко (главный редактор),
А. М. Баранов (зам. главного редактора), Б. В. Сорвиров,
О. С. Башлакова, И. В. Бабына, В. В. Ковальчук

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

ISBN 978-985-577-458-8

© Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины», 2018

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СОДЕРЖАНИЕ

1 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Аксёнова И. А, Мбакпуо Дж. О. Устойчивое развитие через модернизацию экономики в зарубежных странах..... 8

Баранов А. М. Микроэкономические аспекты спроса и предложения мезоинформации..... 10

Баранов А. М., Атаман Н. Н. Влияние информации на воспроизводство инноваций..... 14

Башлаков Г. В. Теоретические подходы к исследованию реальной динамики прибыли на микроуровне..... 17

Бонцевич Н. В. Американские депозитарные расписки как способ привлечения инвестиций : опыт России..... 19

Будюхин Н. В. Стресс-тестирование как методика оценки устойчивости и стратегии развития банковского сектора..... 22

Герасимчик Н. В. Государственно-частное партнерство как институт интеграции национальных и частных интересов..... 25

Герасимчик Н. В., Панчик М. Н. Отношения «принципал-агент» в государственно-частном партнерстве..... 27

Гусинец Е. В. Особенности потребительских запросов жителей города Минска в выборе физкультурно-оздоровительных услуг..... 30

Дмитриева Н. Ю. Особенности становления института микрофинансовых организаций в Республике Беларусь..... 33

Западнюк Е. А. Инновационная деятельность субъектов хозяйствования: резервы повышения результативности..... 36

Зубарева Е. П. Особые экономические зоны Российской Федерации..... 40

Кабурнеева А. П. Теоретические основы анализа воздействия неформальной экономики на инновационную деятельность..... 42

Казарян А. Г. Рентоориентированная экономика: причины, формы, последствия..... 45

Каморников С. Ф., Шалупаева Н. С. Зависимость экспорта товаров Республики Беларусь от притока прямых иностранных инвестиций: экспериментальное моделирование..... 48

Ковалёв Д. В. Концессионная деятельность в Республике Беларусь: уроки становления и перспективы развития..... 51

Кривошеева Л. Н, Березовский Д. Ю. Особенности социальной защиты населения в зарубежных странах..... 53

Лопанова В. С. Денежно-кредитное стимулирование инновационного развития экономики: теоретический аспект..... 56

Матова Е. В. Страны с транзитивной экономикой в международных потоках прямых иностранных инвестиций: современные тенденции..... 58

Мыслик И. А. Особенности процесса привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь..... 61

Никитенко А. В. Популяризация электромобильного транспорта: информационное сопровождение..... 64

Пашнин А. О. Факторы успешного краудфандинга..... 66

Победенко В. М. Пути повышения конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь. 69

Полковниченко С. А. Теоретические аспекты исследования потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства..... 70

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Пуйто О. А. Лизинг как инструмент обеспечения устойчивого развития экономической системы..... 73
Соловьева И. В. Конкурентное преимущество предприятия: эволюция теоретических посылок..... 75
Соловьева Л. Л., Лапицкая Л. М. Роль венчурного финансирования в развитии инновационной деятельности..... 78
Солодовников С. Ю. Экономика рисков – онтологическое содержание современного общества..... 79
Сорвиров Б. В. Глобализация: грядущее прошлое или настоящее будущее…….. 82
Сорвирова В. В., Шириев Б. Т. Технологическая конкурентная – составляющая роста в инновационной экономике зарубежных стран..... 87
Сергиевич Т. В. Индустрия моды или устойчивое развитие? 90
Сусаренко М. Ю. Электромобильный транспорт: перспективы развития в Республике Беларусь..... 93
Филькевич И. А. Эффект пространственного распределения в международной экономической интеграции..... 96
Ходжанязов С. И. Международный рынок жилья и модели его развития: опыт зарубежных стран..... 99
Четвериков В. М. Баланс счета текущих операций и темпы роста зарубежных стран… 100
Шалупаева Н. С. Классификация прямых иностранных инвестиций на основе критерия влияния на внешнюю торговлю принимающего государства……. 103
Шириев Б. Т. Инновационная деятельность стран БРИКС сквозь призму глобального развития..... 106
Шмаглий О. А. Торговля объектами интеллектуальной собственности в Республике Беларусь: проблемы и пути их решения..... 109

2 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Авсянникова А. В., Котельникова Н. В. Управление производственной программой на предприятии..... 112
Арашкевич О. В. Меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт, и направления их совершенствования..... 115
Богдан Я. А. Обоснование внедрения бестарифной системы оплаты труда в целях стимулирования роста производительности труда..... 118
Богославец О. Г., Бойко Н. А. Гостиничная инфраструктура Киева как составляющая туристического потенциала города. 121
Болдуева Е. Т. Основные тенденции, проблемы формирования трудового потенциала Республики Беларусь и пути решения..... 123
Винник О. Г., Пархоменко Н. В., Шваякова О. В. Развитие органического производства в Республике Беларусь в контексте реализации целей устойчивого развития. 125
Гавриленко В. Н., Михарева В. А. К вопросу эффективного функционирования малых инновационных предприятий при вузах в Республике Беларусь…… 128
Gavkalova N., Shumskaya A. Training as basis of forming and development of civil servants competences..... 131
Ганский В. А. Социально-экономический аспект ревитализации деиндустриализованных городских территорий: новые возможности для устойчивого развития. 133

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Геврасёва А. П. Совершенствование инструментария оценки внешнеэкономической деятельности региона..... 136
Глухова И. В. Оптимизация численности работников при проведении санации организации..... 139
Домород А. В. Анализ использования торговых марок на белорусском рынке кондитерских изделий..... 142
Зотов В. В., Зотова О. М. Организация стратегического менеджмента в частных медицинских центрах в современных условиях..... 145
Казущик А. А. Направления взаимодействия учреждения высшего образования с целевыми аудиториями в социальных сетях. 147
Камко Я. С. Оценка эффективности системы стимулирования персонала в области снижения себестоимости продукции (на примере ОАО «Ельский консервный завод»)... 150
Лин С. Д. Тенденции рождаемости населения в Республике Беларусь: региональные аспекты..... 152
Лукащук В. И. Влияние спорта на экономическую систему общества..... 155
Мелешко Ю. В. Субъекты экономического механизма оказания услуг промышленного характера в Республике Беларусь. 158
Мельник В. И. Теоретические аспекты регионально-пространственного развития экономики Украины. 161
Орлова А. В. Женское предпринимательство в США: обзор ресурсов развития..... 163
Печень В. С. Экспорт товаров по городам и районам Могилевской области..... 166
Пронузо Ю. С. Оценка уровня развития инновационной деятельности организаций промышленного комплекса региона (на примере Гомельской области)..... 169
Романькова Т. В. Оптимизация цепей поставок продукции машиностроительных предприятий..... 172
Рудченко Г. А. Оценка эффективности использования возобновляемых источников энергии в аграрном секторе Республики Беларусь..... 173
Селицкий В. С. Проблемы инновационного развития в регионах..... 176
Симаков Д. А. Влияние сетевых форматов торговли на потребительский рынок Республики Беларусь: текущее состояние и перспективы развития..... 178

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

Алексеенко Н. А., Кутергина Ю. В. Анализ развития специализированных санаторно-курортных организаций Республики Беларусь..... 182
Алексеенко Н. А., Сувалова Ю. В. Анализ возможностей сетевого взаимодействия субъектов в рамках инновационной системы Республики Беларусь..... 184
Бабына В. Ф. Проблемы использования накопленной амортизации и учетно-правовой аспект их решения. 187
Бабына В. Ф., Лысенко А. И. Состояние и перспективы развития расчетов с банковскими платежными карточками..... 190
Бова И. А. Перспективные направления развития управленческого учета в Республике Беларусь..... 193
Демко И. И. Бухгалтерский учёт как инструмент процесса управления предприятием.. 195
Ковальчук В. В. Особенности бухгалтерского и налогового учета курсовых разниц в организациях. 197

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Ковальчук В. В., Кириченко А. Н. Оценка и пути оптимизации структуры собственных и заемных источников финансирования организации. 200
Кундря-Высоцкая О. П. Методические подходы к формированию интегрированной отчетности. 203
Лисименко М. М. Система внутреннего контроля как элемент управления дебиторской задолженностью организации..... 206
Медведик О. С. Оценка и направления повышения эффективности использования средств на оплату труда ОАО «Гомсельмаш». 208
Метлушко С. К., Щербакова А. Н. Материальные ресурсы организации: аналитический аспект системы управления. 211
Панова Т. И., Шевцова Е. С. Проблема достоверного отражения стоимости основных средств в бухгалтерском учете..... 214
Сарахман О. Н. Поддержка качества персонала, программа обеспечения и повышения роли внутреннего аудита. 217
Харламова О. И. Минимизация реализации рисков системой внутреннего контроля..... 220
Шердакова Т. А., Никитенко А. В. Добровольное страхование от несчастных случаев и диагностика внезапных заболеваний – новый страховой продукт на страховом рынке Республики Беларусь. 222
Шурпенкова Р. К. Показатели рейтинговой оценки финансового состояния предприятия. 224

4 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Башлакова О. С. Исследование механизма трансформации денежно-кредитной экспансии в инфляцию спроса..... 227
Воронич А. В., Жгун С. К. Ключевые тенденции и перспективы развития трастовых операций на примере ОАО «БПС-Сбербанк». 229
Гварлиани Т. Е., Тимофеев М. П. Современные тенденции развития системы банковского кредитования в России..... 231
Дергун Л. В. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Республике Беларусь..... 233
Каморников С. Ф., Сидорова А. А. Сравнительный анализ регрессионных моделей чистой прибыли коммерческих банков..... 236
Костенко А. К. Страхование депозитов юридических лиц в банках: механизмы стимулирования и тарифная политика..... 239
Порошина О. О., Баранова А. А. Основные направления совершенствования аудита в Республике Беларусь..... 242
Синявская Е. Е. Ипотечное кредитование в Российской Федерации..... 244
Ткачев Р. Д. Направления развития цифрового банкинга в Республике Беларусь..... 247
Школяр В. А. Повышение эффективности использования ресурсов банка за счет активных операций с ценными бумагами..... 249
Ярош Е. В., Кужелко М. И. Совершенствование организации безналичных расчетов в банке..... 252

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Башлак М. А. Современные подходы к развитию маркетинговой политики учреждения высшего образования в цифровой экономической среде..... 255

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Дорошев Д. В. Электронная цифровая подпись в Республике Беларусь…….... 257
Исайчикова Н. И. Изучение предпочтений потребителей к применению интернет-технологий на рынке туристических услуг..... 260
Корнеенко О. Е. Актуальность Big Data для специалистов учета и аналитиков……... 263
Пугачева О. В. Применение информационных технологий в экономике Республики Беларусь: состояние, проблемы и перспективы..... 266
Шнып И. А. Технология блокчейн в логистической деятельности..... 269

6 ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Анциферова И. В., Алистратов А. Г., Левин А. И. Проблема государственного финансового регулирования рынка страховых услуг в Российской Федерации…… 272
Бабына И. В. Организационно-методическое обеспечение регионального анализа в Республике Беларусь..... 274
Громыко Р. И. Институты изъятий, ограничений и препятствий и их влияние на процесс интеграции в ЕАЭС..... 277
Ляшенко Е. С. Акселеративный эффект финансирования белорусских стартапов в сфере информационной экономики..... 279
Никифоров А. В. Инновационная экономика: понятие и отличительные черты……. 282
Пахомова И. А. Обеспечение пожарной безопасности – сфера интересов предпринимательства..... 284
Холявко Н. И., Шестаковская Т. Л. Взаимодействие элементов модели Quadruple Helix в процессах коммерциализации результатов научных исследований…… 287
Шоломицкая Т. М. Формирование общественного сектора: теоретические аспекты…….. 290

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УДК 33.06:[330(100):005.44]

И. А. Аксёнова
iaaksionova@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь
Дж. О. Мбакпуо
jamonys@yahoo.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЧЕРЕЗ МОДЕРНИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Развитие любой экономической системы происходит циклически – на протяжении всей экономической истории возникали мировые кризисы, которые за волной подъема несли рецессию и затем спад. Все они возникали по разным причинам, и последствия их тоже были различными, но одно остается неопровержимым – в дальнейшем именно кризисы становились стимулом к модернизации и новому подъему экономики.

Основным предкризисным активом большинства зарубежных стран является членство в ЕС и всё, что это подразумевает в контексте наличия разнообразных институтов, доступа к рынкам, относительно высокого уровня человеческого капитала и возможность наверстать упущенное в части производства и производительности. Как бы там ни было, некоторые из серьёзных слабостей региона по-прежнему актуальны.

Стратегические ошибки, которые были допущены в предкризисный период бурного роста – в финансовой, монетарной и бюджетной политиках – должны быть исправлены для того, чтобы обеспечить и укрепить постоянство роста экономик стран региона. К сожалению, эти корректировки должны будут проводиться в условиях ухудшения внешних и внутренних условий.

В процессе изучения различных материалов, а также при проведении анализа экономического влияния финансового кризиса 2007–2009 гг. на экономику европейских стран (и не только) было сформулировано несколько ключевых решений, реализация которых призвана помочь странам региона сохранить устойчивое развитие в послекризисных условиях.

Ориентация на уменьшенный импорт капитала будет наиболее сложной для тех экономик, которые привыкли полагаться на потоки капитала и в которых текущие счета и разрывы между инвестициями и сбережениями находились в серьёзной диспропорции.

Такая ориентация означает вычленение неочевидных факторов, которые приводят к формированию внешних дисбалансов: в ряде случаев (страны Балтии и страны Балканского региона) это означает иметь дело с формированием серьёзно смещённых реальных обменных курсов, и работа над этим моментом в особенности сложна в случае, если в стране используется фиксированный курсовой режим при отсутствии возможности или желания переключиться на более гибкий курсовой режим.

Даже в условиях гибкого обменного курса иногда проявляются различные фазы смещения реального обменного курса, что происходит в результате воздействия пары факторов: чрезмерно сильное давление на оценку номинального валютного курса, которое связано с поведенческими факторами финансовых рынков и лучшие условия, для которых должны быть созданы с помощью реформ финансовых рынков; а также динамика взаимоотношения зарплаты и производительности, требующая внедрения усовершенствованных HR систем.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Дисбаланс между сбережениями и инвестициями, кроме этого, тесно связан с поведенческими факторами домохозяйств, и со сложностью внедрения монетарной политики и руководства ею в экономиках с глубокой международной интеграцией финансовых рынков, в особенности – в посткризисных условиях.

Уменьшение импортируемого капитала странам – членам ЕС следует сочетать с получаемыми дотациями от ЕС в рамках различных программ, а в случае если та или иная страна имеет кандидатский статус или находится на стадии подготовки к вступлению в ЕС такого рода потоки будут ещё более существенными. В первом, а тем более и во втором случае решение вопроса достигается в самом простом случае с помощью чёткого и скрупулёзного планирования поступления любых средств.

Одним из важных результатов кризиса стало увеличение уровня сбережений домохозяйств в среднесрочной перспективе в экономиках стран ЕС. Этот факт должен восприниматься как положительный и позитивный в долгосрочной перспективе, потому как уровень сбережений в странах,Центральной и Восточной Европы, так же как и в Юго-Восточной, был достаточно низким в соответствии с международными стандартами, и низкий уровень сбережения был причиной заметных дисбалансов в некоторых экономиках.

Возрастающий тренд в уровне сбережений домохозяйствами при прочих равных условиях к проблеме заниженного локального спроса (в среднесрочной перспективе), который может быть компенсирован за счёт бюджетного стимулирования производственного сектора и через это – стимулирования экспорта.

Перезапуск и увеличение продолжительности экономического роста в странах ЦВЕ потребует более эффективного использования сбережений, чем это было раньше. Для того чтобы убедиться в правильности использования потоков, происходящих из сбережений, в том, что они поддерживают устойчивое развитию экономики той или иной страны, а также нивелируют основные слабости внешних светов.

Кроме этого, существует и долгосрочная задача внедрения усовершенствованных регуляционных механизмов для наблюдения за ростом кредитования и распределением кредитного бремени между странами и регионами.

Оба этих момента критично важны для перспектив восстановления и возможности избежать возвращения к нерациональному использованию средств и дисбалансам, что было характерным для некоторых экономик в предкризисный период. С учётом полученного опыта в нашем случае к пакету мер должна быть добавлена поддержка смены кредитной политики банков с тем, чтобы они могли увеличить объём кредитования производственного сектор за счёт снижения объёмов кредитования домохозяйств.

Исходя из того, что кризис привёл к значительному увеличению госдолга в регионе ЦВЕ, хотя в сравнении с показателями западной Европы эти величины не так уж и велики. Тем не менее, учитывая, что в посткризисных условиях финансировать этот долг может быть тяжелее, важно уделять особое внимание устойчивому развитию.

Последнее должно быть дополнено программами стимулирования фискальной системы в краткосрочном периоде с тем, чтобы компенсировать сложные экспортные условия и рост уровня сбережений в секторе домохозяйств

Принимая во внимание важность усиления конкурентных областей в различных экономиках региона ЦВЕ, должен быть задействован весь диапазон средств, включая человеческий капитал, технологии, при этом должны быть задействованы индустриальные и региональные стратегии. Это имеет особенно большое значения для экономик, в которых инвестиционные стандарты уделяли первоочередное значение экспансии сфер производства неперемещаемых товаров и услуг в ущерб, соответственно, перемещаемым.

Различные региональные и другие стратегии должны быть внедрены в жизнь в целях достижения главное поставленной цели – достижения сбалансированного устойчивого развития. Создание таких стратегий и их реализация должны производиться при координации Европейской комиссии таким образом, чтобы всё это приводило к стимуляции

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

роста и поддержке восходящего тренда. Кроме этого, для обеспечения эффективной реализации программ имеет смысл выработать определённые механизмы внедрения указанного процесса в жизнь со стороны государства. Наконец, странам ЦВЕ – по крайней мере, в большинстве случаев, нужно учитывать демографические перспективы, а именно старение населения в большинстве стран Европы.

В этом контексте можно предложить применение политик, направленных на «утилизацию» имеющихся трудовых ресурсов и улучшение качества трудовых ресурсов за счёт применения стратегий усовершенствования человеческого капитала. Кроме того, страны рассматриваемого региона должны будут научиться искусству проведения успешной миграционной политики для обеспечения собственных потребностей в трудовых ресурсах.

В условиях посткризисной ситуации страны, входящие в данный регион (его можно дополнить и странами Юго-Восточной Европы, ещё не ставшие членами ЕС) должны руководствоваться определёнными принципами с тем, чтобы обеспечить себе долгосрочное устойчивое развитие и защиту от повторения сделанных ранее ошибок:

– ориентация на уменьшенный импорт капитала;

– подстраивание под более высокий уровень сбережений домохозяйств, но при этом стремление использовать эти сбережения наиболее поддерживающим и стимулирующим рост способом;

– необходимо следить за тем, чтобы перезапуск застывших систем кредитования происходил в соответствии с усовершенствованными;

– необходимо взять курс на достижение сбалансированности бюджетов за счёт перенаправления государственных расходов в сферы, подпитывающие рост;

– внедрение стратегий поддержки роста.

Эти принципы, пять наиболее важных из которых были разработаны в рамках проведенного, должны быть реализованы в виде набора мер и мероприятий, реализация и поддержка которых (в рамках выполнения стратегии стремления к устойчивому росту и развитию) поможет странам региона сохранить достигнутые показатели роста.

Литература

1. Кочергина, Т.Е. Глобализация мирового хозяйства и национальная экономика: проблема взаимосвязи / Т.Е. Кочергина. – Ростов-на-Дону : СКНЦ ВШ, 2010. – 346 с.

2. Макаров, А.В. Проблемы глобализации кризиса и перспективы роста мировой экономики / А.В. Макаров // Финансы и кредит. – 2009. – №4 (52). – С. 52–56.

3. Нижегородцев, Р.М., Стрелецкий А.С. Мировой финансовый кризис: Причины, механизмы, последствия / Р.М. Нижегородцев, А.С. Стрелецкий. – М. : ЛИБРИКОМ. – 64 с.

УДК 338.4:007:004

А. М. Баранов
axmbaranov@rambler.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕЗОИНФОРМАЦИИ

В статье предлагается формально-логическая модель основных факторов, влияющих на спрос и предложение мезоинформации, рассмотрены модели особенности спроса и предложения информации с учетом влияния факторов риска и времени, предлагается адаптация основных законов микроэкономики к условиям новых факторов производства сетевых информационноемких товаров.

В соответствии с предложенным нами *антропогенным методом информационно-временного анализа* информация *не зависит от фактора пространства, но зависит от*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

времени и условий ее использования субъектом.*Фактор времени* привносит *неопределенность* в рыночное поведение как физических, так и институциональных потребителей, а следовательно, и в функционирование самого рынка. На рынке решающим значением обладает и ценовая, и неценовая информация. Например, на фондовой бирже особенно сильно проявляется влияние дополнительной информации, включая политическую. *К.Эрроу* назвал неценовую информацию «сигналами рынка», которые слабо прогнозируемы, но играют ключевую роль в процессе выбора потребителей и производителей. Так, по мнению, *М.Н. Даниловой* фактор времени имеет большое значение для всех типов информации (ценовой и неценовой) [1].

А.В. Могилев полагает, что *влияние фактора времени* в современных условиях можно проследить по двум направлениям. Первое связано с неопределенностью информации о будущей конъюнктуре рынков – эта неопределенность является неотъемлемой чертой выбора (принятия решения). Второе направление представляет собой *проблему скорости анализа имеющейся конъюнктурной информации*, быстроты передачи результатов обработки информации, на основе которой компания принимает решения. Новые возможности в этом плане дают современные информационные технологии и информационные сети [2].

Наиболее комплексной многокритериальной проблемой представляется исследование *спроса и предложения мезоинформации с позиции микроэкономического анализа.* Основными факторами, оказывающими влияние на спрос и предложение мезоинформации становятся характерные для информационной экономики неценовые факторы на которые указывают ряд экономистов *–время, скорость устаревания информации ириск, определяющий ее релевантность*. Проведенный анализ основных факторов влияющих на спрос, предложение и цену позволил разработать формально-логическую модель их формирования (рисунок 1).

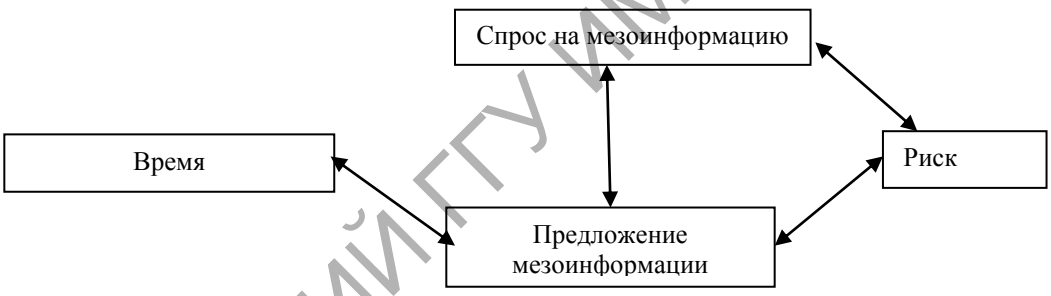


Рисунок 1 – Формально-логическая модель основных факторов, влияющих на спрос и предложение мезоинформации

Рассматривая создание мезоинформации *сквозь призму антропогенного метода информационно-временного анализа* необходимо отметить, что в большинстве случаев информация создается в процессе интеллектуальной деятельности человека, а нематериальные факторы производства являются лишь вспомогательными. *Спрос на информацию* порождается желанием субъекта снять или уменьшить неопределенность и риск той или иной ситуации.

В отличие от большинства материальных товаров и стандартных услуг информация – индивидуализированный продукт, имеющий неодинаковую субъективную полезность, которая меняется в различных ситуациях или в отдельные периоды времени, соответственно и цена информации будет значительно варироваться.

График спроса на информацию представляет восходящую линию, которая сдвинута от начала координат по оси абсцисс на Q_1 – минимальное количество информации, в котором нуждается покупатель и за которое он готов платить.Спрос возрастает до определенного предела (точка *R*), в случае достижения которого потребитель полностью нивелирует свою неопределенность и в дальнейшей информации не нуждается, при этом уровень цены

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

информации определяется не спросом, а *факторами времени, риска* и др. В случае, если потребителю мезоинформация необходима однократно – функция спроса *представляет прямую линию, параллельную линии цен* – при этом спрос в количественном эквиваленте остаётся неизменным – Q_2 (рисунки 2-3).

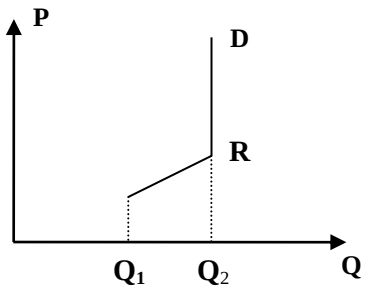


Рисунок 2 – Кривая спроса на мезоинформацию

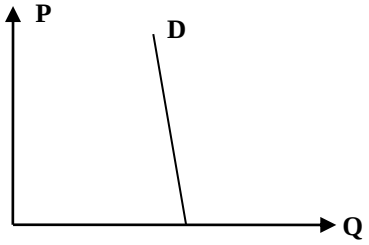


Рисунок 3 – Кривая спроса на мезоинформацию (ценовые факторы)

Объем мезоинформации относителен, поскольку ее должно быть достаточно для удовлетворения информационных потребностей покупателя и нейтрализации его риска. Если одну и ту же мезоинформацию можно продать одновременно нескольким покупателям и она не потеряет при этом для них актуальности и значимости в условиях снижения цены график спроса принимает незначительный отрицательный наклон (рисунок 3). Рынок тиражированной информации подчиняется закону спроса для материальных товаров и обычных услуг.

Уровень цены на информацию многовариантен и зависит от каждого конкретного случая купли-продажи, при котором происходит учет большого количества неценовых и субъективных факторов. При этом, поскольку спрос на информацию, в отличие от других товаров, более подвержен влиянию *неценовых факторов* (новизна, своевременность, конфиденциальность, достоверность и пр.), то под их воздействием динамика изменения графической модели функции спроса будет иметь следующий вид (рисунок 4).

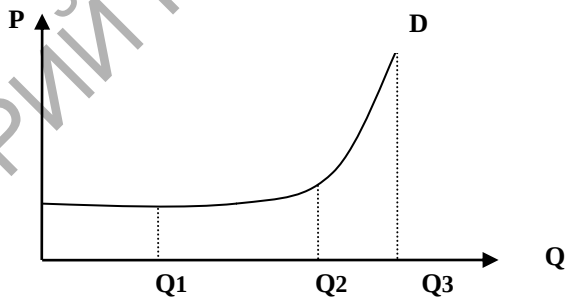


Рисунок 4 – Кривая спроса на информацию (неценовые факторы)

По результатам исследования *А.Б. Абсалямовой* [4]до определенной точки (Q_1) информация является невостребованной для потребителя (например, потому что она не проходит его семантический фильтр), далее под влиянием неценовых факторов происходит смещение акцентов. Жизненный цикл информации как товара обычно *значительно ограничен по временному фактору*, чем у материальных продуктов, что обусловлено специфическими свойствами информации – релевантностью; субъективной ценностью; быстрым моральным устареванием и другими. В точке (Q_2) потребитель получает самую необходимую (но не полную) информацию. Соответственно до этой точки спрос начинает приобретать динамику подъёма, а цена при этом остаётся относительно невысокой. Точка (Q_3) обозначает полный объём информированности субъекта. К перпендикуляру,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

проведённому из этой точки, график спроса будет приближаться асимптотически. На отрезке [Q_2; Q_3] спрос будет резко увеличиваться, несмотря на комплементарный рост цены, поскольку спрос в данном случае базируется на возможности получения дополнительной прибыли, значительно превосходящей издержки на приобретение.

Графически предложение мезоинформации представляет собой линию, параллельную оси *P*, где Q_1 – необходимая потребителю мезоинформация, полная и достоверная, а P_1 – минимально воможная цена на её создание (рисунок 5, рисунок 6).

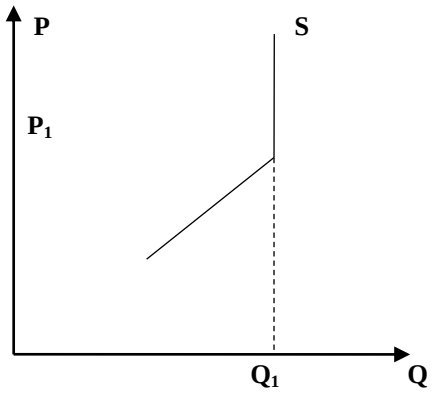


Рисунок 5 – Кривая предложения мезоинформации от степени риска

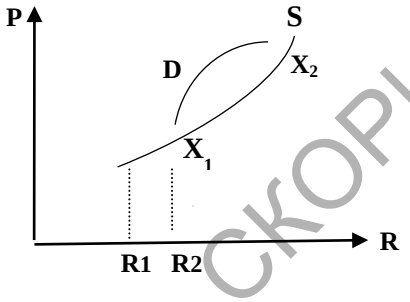


Рисунок 6 – Зависимость спроса и предложения мезоинформации

Отклонение графика вправо невозможно, поскольку мезоинформация полна, влево и вниз – возможно незначительно, поскольку это означает для потребителя недостаточность информации, что не снимает для него проблему, ради разрешения которой он выступает в роли покупателя.Для производителя недопроизводство информации не даёт возможности установить цену на уровне, достаточном для возмещения затрат.

В отличие от материальных товаров информация – уникальный продукт, *зависящий от времени* ее потребления, поэтому решение о ее производстве не может быть выработано только на основе её цены, поскольку последней не существует до производства, а производство не начинается, пока не выявлен спрос. Таким образом, факторы, определяющие спрос, определяют также и предложение информации. Информацию можно произвести всего однажды, её распространение – процесс, в котором предложение копий и их цена – связаны.

График спроса на информацию *D* сдвинут по оси абсцисс на величину R_1, означающую, что при небольшом риске потребитель не готов расходовать средства на информацию, однако когда риск становится более значительным, спрос резко возрастает. По сравнению с кривой спроса график предложения информации *S* кореллирует с большим значением степени риска R_2, что свидетельствует о том, что стимулом к производству является лишь достаточно большая величина спроса. Далее график предложения более круто, чем график спроса, направляется вверх, а затем, сталкиваясь с его ограниченностью, получает более пологий наклон. Кривые спроса и предложения информации пересекаются в точках X_1 и X_2, образуя замкнутое поле, представляющее собой *рынок информации. В рамках данного поля любая точка* характеризует баланс на рынке информации и равновесие интересов продавцов и покупателей[5]. Диапазон возможных цен данной информации достаточно широк по причине отсутствия или слабости конкуренции. Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке.

В условиях продаж стандартных, неинформационноёмких товаров индустриальной экономики действуют типовые законы экономической теории: закон убывающей предельной полезности, закон эффекта масштаба производства, прямая зависимость между повышением цены товара и степенью монополизации рынка и т.д. Информационные товары и услуги,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

включённые в межсетевое взаимодействие, *ломают классические постулаты и проявляют ассиметричность информации в сравнении с другими продуктами труда.* Так, например, сетевые информационноёмкие товары предполагают рост доходности от их реализации в долгосрочной перспективе, так как:

- небольшие капиталовложения, проходя сквозь призму сети, экспоненциально усиливают друг друга и дают больше прибыли, чем большие индивидуальные вложения крупных фирм;
- эффект экономии на масштабе потенцируется не ростом объёма производства фирмы, а в результате налаживания эффективного сетевого взаимодействия между всеми акторами (мелкие фирмы, торговые посредники, контактные аудитории, группы потребителей и т.д.), причём в сети он достигает невиданных ранее темпов;
- огромная эффективность экономии на масштабе и стирание границ в рамках информационного взаимодействия приводят к появлению монополистических структур глобального характера (например, Microsoft). Однако вопреки всем правилам классической конкурентной стратегии, такие *монополистические структуры* не увеличивают стоимость информационных продуктов, более того они *стремятся продавать товары по цене как можно более низкой*, а иногда и вообще *предоставлять часть товаров бесплатно*.

Литература

1. Stewart T. The Wealth of Knowledge: Intellectual Capital and the 21st Century Organization. – London : Broadway Business, 2007. – 400 p.
2. Noll R. G. The Economics of Information // The Knowledge Economy: The Nature of Information in the 21th Century. Queenstown (MD), 1993. P. 29-30.
3. Урсул, А.Д. Информатизация общества и переход к устойчивому развитию цивилизации /А.Д. Урсул // Вестник РОИВТ. – 1993. – № 1-3. С. 35-45.
4. Данилова М.Н. Формирование и управление сберегательно-инвестиционным портфелем домохозяйства: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10. - Нижний Новгород, 2010. - 24 с.
5. Могилев А.В.Информация и информационные процессы. Социальная информатика. – СПб БХВПетербург, 2006. – 240 с.
6. Абсалямова А.Б. Становление информационной экономики в современных условиях : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. – Казань, 2006. – 157 л

.

УДК 338.4:007:004

А. М. Баранов, Н. Н. Атаман
axmbaranov@rambler.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ИННОВАЦИЙ

В статье предложена систематизация инноваций в информационной сфере, показано влияние релевантности информации на воспроизводство инноваций, предложены варианты интенсификации роста воспроизводства инноваций через наращивание информационноемкости, приведена модель циклов интеллектуальной деятельности, позволяющая наращивать знания.

Формирование информационной экономики невозможно без *внедрения новой мезоинформации в экономическую систему как фирмы, так и страны*. Данные, информация, метаинформация, знания как форма новой мезоинформации должны стать инновациями, охватывающими все стадии воспроизводственного цикла. Систематизация инноваций в информационной сфере позволяет запустить процесс экспоненциальной модернизации

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

технологического базиса новой экономики и приводит к глубокой трансформации факторов производства, что ведет к повышению эффективности использования экономических ресурсов.

В этих условиях *сдерживающим фактором инновационного развития становится время,* для снижения времени восприятия инноваций необходим *рост релевантности мезоинформации,* что снижает действие фактора неопределенности и усиливает инновационный поток (рисунок 1).

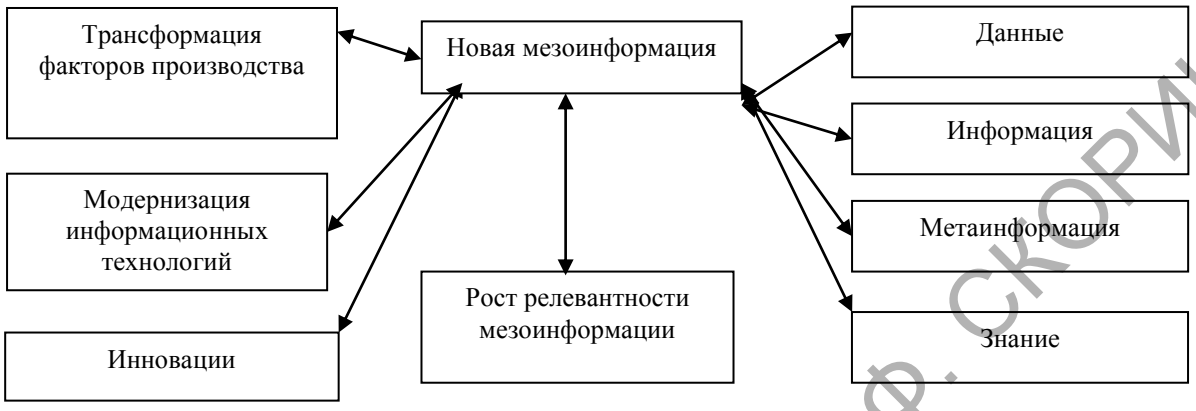


Рисунок 1 – Влияние информации на воспроизводство инноваций

Антропогенный метод информационно-временного анализа отражает трансформацию научно-технического прогресса, в рамках которого использование релевантной мезоинформации автоматически ускоряет инновационный цикл, инновации в сфере информационных технологий позволяют снизить стоимость, упростить производство материальных и нематериальных продуктов, *сокращая время*, необходимое для их создания. Инновации создают предпосылки их выгодного применения, но при этом не формируют механизма реализации подобных возможностей. По мнению *О.С. Коломиец* данный механизм реализуется лишьпри зрелом функционировании *институтов информационной экономики*, в которой информация, воплощенная в виде информационного продукта, услуги, технологии, сопровождает и предшествует инновационному процессу [1].

Существуют различные варианты интенсификации роста воспроизводства инноваций через наращивание информационноемкости:

1. В условиях практического применения *метода эмпирической виртуализации* необходимо формирование индивидуальных интеллектуально-информационных систем с возможностью постоянного прогнозирования развития ситуации в условиях динамичных изменений микро- и макросреды с использованием систем искусственного интеллекта как самим работником, так и рабочей группой, в том числе и виртуальной, в которую он входит, что дает мультипликационный эффект в приращении информации и знаний.

2. *С позиции социально-личностного подхода и социометрического метода* необходимо совершенствование интеллекта работника знаний и наилучшая его адаптация в рабочей группе методами, основанными на современных достижениях психологии и социологии, что позволит значительно усилить его ментальные и творческие возможности и обеспечит преумножение личностных знаний и обеспечение когнитивной ренты:

$$\partial Z(t) = Z(t) \times Pg \times Ze, \quad (1)$$

где *Zt*– знания, полученные путем прохождения данных сквозь синтаксический, семантический, прагматический, институциональный фильтры;

Pg – коэффициент, отражающий уровень применения знаний в рамках рабочей группы;

Ze – знания, самостоятельно полученные работником в рамках использования *эмпирической виртуализации*.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Концептуальной моделью циклов интеллектуальной деятельности, характеризующей продуцирование знаний является вариация модели *Р. Аккофа*, предложенная *В.А. Дресвянниковым* [2], которая характеризует накопление интеллектуального капитала, путем его перехода на новые качественные уровни. Адаптация данной модели с учетом разработанной нами методологии представлена на рисунке 2.

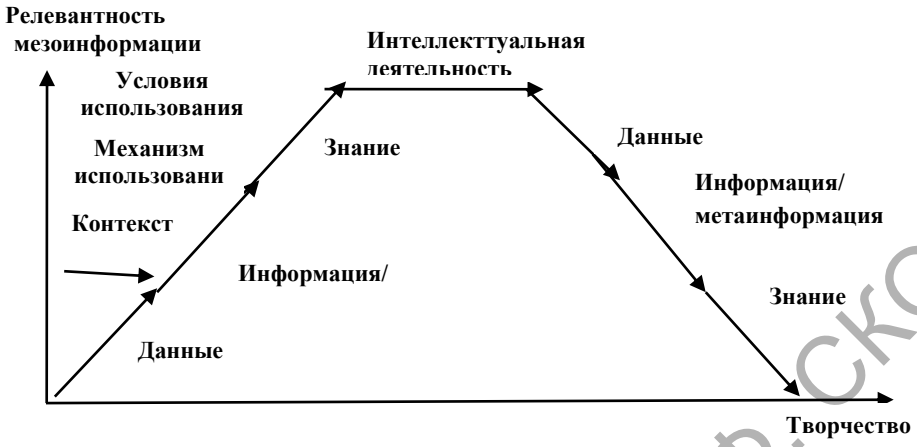


Рисунок 2 – Модель циклов интеллектуальной деятельности, позволяющая наращивать знания

Восходящий вектор в данной модели показывает процесс создания новых знаний на базе анализа процесса работы сотрудника (*jobanalysis*), при котором поступившая мезоинформация в контексте информационной среды и на базе механизма ее реализации трансформируется в информацию либо метаинформацию, а затем с учетом условий ее применения и релевантности – в знания – как результат интеллектуальной деятельности человека. Нисходящий вектор – использование сотрудником полученных знаний с учетом накопленных личностных неявных знаний (*tacit knowledge)* и создание нового массива данных для следующего цикла интеллектуальной деятельности.

С позиции *социометрического метода* на результат интеллектуальной работы оказывают влияние такие факторы как *время для творчества, готовность рисковать; свобода; мотивация; дискуссии; поддержка; конфликтность*, которые могут быть сгруппированы в математическую модель:

$$IR = T \times a1 + R \times a2 + F \times a3 + M \times a4 + D \times a5 + S \times a6 + C \times a7 \quad (2)$$

где *IR*– интегральный показатель оценки интеллектуальной работы;

T – времядля творчества работника;

F – свобода для творчества;

R – готовность к риску;

M – мотивация;

D – дискуссия;

S – поддержка;

C – конфликтность;

a_i (i = 1..6) ($\sum a_i$ = 1) – весовой коэффициент, показывающий значимость соответствующей составляющей для работника.

На практике для определения значений показателей и их весовых коэффициентов используются *методы социально-психологических и экспертных оценок.*

С нашей позиции в основе модели формирования интеллектуального капитала лежит *двухуровневая модель*, подразумевающая создание *релевантной мезоинформации* с помощью нематериальных факторов производства через информационное обеспечение, образование, творчество работников, временной менеджмент и как результат – экономико-правовую

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

длеятельность, цель которой – создание интеллектуального капитала, реализация которого позволяет получить интеллектуальную ренту компании. С другой стороны – процесс продуцирования такого капитала невозможент без организационной и инновационной инфраструктуры, к которым относятся рабочие группы, сформированные *с помощьюсоциометрических методов, интегрированные корпоративные струткры, в том числе виртуальные предприятия и информационные кластеры, а также отдельные институты информационной экономики,* в том числерынок информации, определяющий ее цену, спрос, предложение и т.д.

Литература

1. Коломеец О.С. Организация и развитие рынка информации в России : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.01. – Ставрополь. – 2007. – 152 с.

2. Дресвянников В.А. Формирование системы управления интеллектуальным капиталом на промышленных предприятиях (теория и методология) : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05. – Москва, 2008. – 357 с.

УДК 338.57.055.2

Г. В. Башлаков
bashlakov@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ПРИБЫЛИ НА МИКРОУРОВНЕ

В статье исследованы особенности подходов к оценке реальных финансовых результатов заинтересованными пользователями соответствующей информации, а также предложен авторский подход к элиминированию инфляционного фактора, заключающийся в совершенствовании используемых в расчётах дефляторов в соответствии с экономическим содержанием прибыли для различных участников экономической деятельности.

Оценка финансовых результатов субъектов хозяйствования играет ключевую роль при принятии управленческих решений на всех уровнях управления экономикой [1]. На макроуровне данная информация позволяет оценить эффективность принимаемых мер государственного регулирования экономики и определить направления их корректировки, а на микроуровне – является информационной основой оценки рыночных перспектив и эффективности управления организацией. К заинтересованным пользователям информации о реальных финансовых результатах организации можно отнести государственные органы, банки, инвесторов и контрагентов (реальных и потенциальных), менеджеров и персонал.

Вместе с тем для корректной оценки финансовых результатов организации необходимо элиминировать влияние инфляционного фактора, который существенно искажает результаты такой оценки. Следует отметить, что элиминирование инфляционного фактора является не единственной мерой по приведению финансовых результатов в соответствие с требованиями пользователей, однако рассмотрение остальных мер выходит далеко за рамки темы данной статьи.

Рассматривая финансовые результаты, можно отметить следующие базисные функции, определяющие целевые параметры соответствующей информации:

а) финансовые результаты как конечный итог хозяйственной деятельности, характеризующий её эффективность (регуляторы, менеджеры);

б) финансовые результаты как источник выплат и предоставленных бонусов (фискальные органы, контрагенты, инвесторы, работники);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в) финансовые результаты как источник средств для эффективного развития (собственники, менеджмент, банки);

г) финансовые результаты как источник расширенного воспроизводства капитала (инвесторы, регуляторы).

Кроме того, существует ощутимая ассиметрия информации среди групп заинтересованных пользователей. Так, если для одних (фискальные органы, контрагенты, работники) доступны в большинстве случаев только данные финансовой отчётности, то для других (регуляторы, банки, портфельные инвесторы) существует возможность расширить массив используемых данных за счёт статистической отчётности и данных бухгалтерского учёта, а для третьих (собственники, менеджмент) доступны также данные управленческого учёта.

В настоящее время в теории и практике экономических расчётов используется метод корректировки финансовых результатов на индекс-дефлятор. Обычно используется три основных дефлятора: индекс-дефлятор ВВП, индекс потребительских цен и индекс цен производителей.

Таблица 1 – Варианты использования индекса-дефлятора

Базисные функции финансовых результатов	Показатели финансовых результатов	Методика оценки индекса-дефлятора
Итог хозяйственной деятельности	Отчётная прибыль Прибыль от реализации Чистая бухгалтерская прибыль	Сумма индекса цен производителей, взвешенного на удельный вес материальных и прочих затрат, индекса изменения стоимости основных средств, взвешенного на удельный вес амортизации и индекса динамики средней зарплаты, взвешенного на удельный вес расходов на оплату труда и отчислений на государственные нужды
Источник выплат	Налогооблагаемая прибыль Чисты денежный поток	Индекс потребительских цен по набору благ, который соответствует потребительской корзине семьи с медианным доходом
Источник средств для эффективного развития	Чистая бухгалтерская прибыль Чистая экономическая прибыль	Сумма индекса цен на импортные товары, взвешенного на удельный вес импорта в разнице между валовым выпуском и чистым экспортом, индекса цен производителей, взвешенного на удельный вес отечественных товаров и услуг в разнице между валовым выпуском и чистым экспортом
Источник средств для расширенного воспроизводства капитала	Чистый финансовый поток Чистая экономическая прибыль	Индекс цен производителей Фишера

Источник: собственная разработка: на основе изучения экономической литературы.

Использование данного метода для конкретного субъекта хозяйствования индуцирует большую погрешность, что препятствует использованию полученной информации для принятия эффективных управленческих решений. Недостатки данного метода заключаются в следующем:

1) Использование обобщённых по экономике индексов искажает влияние инфляционного фактора на реальные финансовые результаты конкретной организации, поскольку структура приобретений данной организации может существенно отличаться от усредненной по экономике.

2) Сами используемые индексы обладают существенными недостатками, которые оказывают негативное влияние на достоверность полученных результатов. Так,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

индекс-дефлятор ВВП, рассчитываемый как отношение ВВП в текущих к ВВП в базисных (сопоставимых) ценах не учитывает инфляцию на импортные товары, а также изменение ассортимента товаров и услуг, которое во многих ситуациях является формой инфляции.

Индекс потребительских цен отражает инфляцию только на рынке потребительских товаров и услуг, а организации приобретают преимущественно товары и услуги производственно-технического назначения. Кроме того, качество самого индекса зависит от репрезентативности корзины товаров и услуг, по которой рассчитывается ценовой индекс. Чем больше отклонение данной корзины от фактического набора потребления среднего домашнего хозяйства, тем большая погрешность возникает при элиминировании инфляционного фактора даже при оценке показателей, связанных с потребительскими ценами (например, реальной зарплаты).

Индекс цен производителей не включает в себя импортные товары и также не учитывает фактор структурных изменений.

3) Применяемый метод корректировки финансовых результатов не учитывает того факта, что различные организации имеют различную оборачиваемость капитала, при этом потери от инфляции прямо пропорциональны периоду оборота капитала.

Необходимо отметить, что значение индекса-дефлятора, принимаемого для расчёта, может варьироваться в зависимости от субъекта и целей анализа. В таблице 1 представлены варианты использования различных индексов в зависимости от базисных функций финансовых результатов. Также следует отметить, что варианты используемых индексов-дефляторов должны быть максимально приближены к индивидуальному индексу-дефлятору исследуемой организации при наличии соответствующих данных. При их отсутствии используются отраслевые (секторальные) индексы и лишь при невозможности их оценки – общие для экономики.

Использование предлагаемого методического подходы позволит существенно повысить достоверность элиминирования инфляционного фактора при оценке финансовых результатов и тем самым кардинально повысить обоснованность и эффективность принимаемых управленческих решений.

Литература

1. Башлаков, Г.В. Совершенствование информационной базы принятия экономических решений в условиях инфляции / Г.В. Башлаков // Актуальные вопросы вузовской науки: сборник научных и научно-методических статей. – Самара: Изд-во НОУ ВПО «Самарский институт управления», 2016. – Выпуск 11. – С. 39–46.

УДК 336.717.3:330.322(73)

Н. В. Бонцевич
denbontsevich@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АМЕРИКАНСКИЕ ДЕПОЗИТАРНЫЕ РАСПИСКИ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ОПЫТ РОССИИ

Поиску финансовых ресурсов, инвестиций в экономику Беларуси посвящена данная статья. Автор на примере опыта России показывает сущность американских депозитарных расписок, возможности представителей бизнеса России в реализации инвестиционного менеджмента как крупными корпорациями, так и средними, малыми промышленными структурами.

В течение последних нескольких лет ряд российских компаний устремились на западные фондовые рынки в поисках свободного капитала. Взять в долг – не хитрость,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

первичный рынок долговых обязательств корпораций достаточно активен. Некоторые из них выпустили американские депозитарные расписки (ADR), которые котируются на американских фондовых биржах.

Многие западные инвесторы, например пенсионные и страховые компании, отраслевые инвестиционные фонды и частные лица, не имеют законодательного права покупать напрямую акции российских предприятий. Для того чтобы эти категории инвесторов могли вкладывать деньги в ценные бумаги российских предприятий (и это несмотря на санкции!), создаются депозитарные расписки, которые за рубежом представляют акции российских эмитентов [1].

Программы ADR сами по себе ценны, так как они увеличивают базу акционеров и создают дополнительные возможности для привлечения иностранных инвестиций в российскую промышленность. Емкость и ликвидность российского фондового рынка крайне ограничена, поэтому цены на акции во многих случаях устанавливаются ниже их реальной стоимости, а поэтому и занижается капитализация компании. Любая отечественная корпорация оценивается на американской бирже, как правило, выше, чем на бирже российской. Например, анализ ряда российских региональных энергетических компаний, котирующихся в США в форме ADR, показывает, что по таким показателям, как отношение цены акций к продажам и отношение цены акций к балансовой стоимости, оценка этих компаний в три раза превышает оценку тех АО-энерго, которые не имеют ADR-программ.

Выход на западный фондовый рынок связан с большими расходами. Это и андеррайтерская комиссия, и плата за регистрацию, и оплата услуг юристов, и ежегодные взносы за листинг. Так, согласно расчетам NASDAQ, стоимость создания американских депозитарных расписок самого высокого, 3-го уровня, с первичным размещением акций (1PO) составляет от 2 до 4 млн. долл. США.

Получать международный публичный статус и выходить на биржи компании, независимо – будь она отечественной или зарубежной, стоит только в том случае, если она твердо представляет, зачем ей это нужно.

Самое сложное для предприятия – выбрать правильную стратегию, правильный момент выхода на рынок и грамотно подготовить программу выхода. При разработке программ ADR нужно учитывать особенности каждого промышленного сектора, каждой компании. Общих правил в данном случае нет и быть не может.

Относительное затишье на международных фондовых рынках, с одной стороны, затрудняет российским компаниям торговлю их акциями, но с другой – являются для них позитивным фактором. Фондовые рынки США – самые глубокие и емкие в мире, и несмотря на то, что в течение последних нескольких лет был длительный период общего понижения фондовой конъюнктуры, для российских эмитентов все еще могут быть предоставлены возможности привлечения капитала на этих рынках. Инвесторы, стремящиеся расширить свои портфели за счет новых выпусков, не видят достаточного количества предложений со стороны американских и европейских эмитентов на рынке и поэтому ищут новые возможности на развивающихся рынках, в том числе и на российском.

Интерес к российским компаниям можно проследить на примере МТС – если в середине 2000 года, в момент выхода, акция этой компании стоила 21 долл., то сейчас она стоит более 40 долл., то есть выросла больше чем в два раза. Для сравнения: за этот же период стоимость паев в диверсифицированном американском паевом фонде TelecomHolders упала примерно на 50%.

Таким образом, самый простой для российских компаний способ выйти на американский фондовый рынок – получить американские депозитарные расписки. Механизм функционирования ADR представлен на рисунке 1.

Чтобы получить разрешение продавать свои акции в виде ADR, компании должны выполнить два основных требования: во-первых,все выпуски акций должны быть зарегистрированы ФКЦБ России; во-вторых,акции должны быть включены в котировочные листы российской фондовой биржи, то есть иметь листинг на фондовой бирже.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

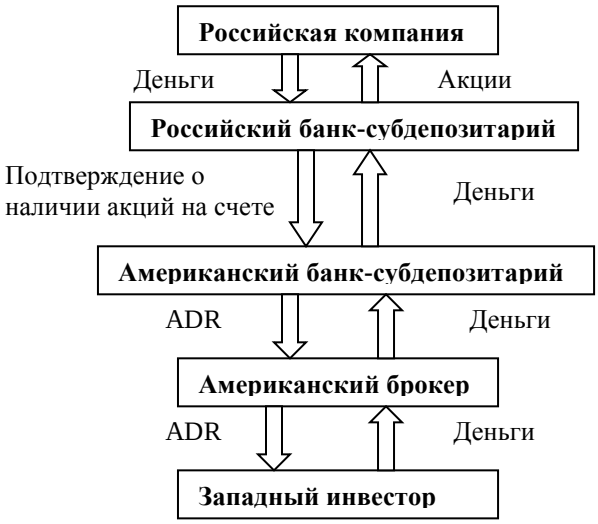


Рисунок 1 – Механизм функционирования американских депозитарных расписок

Выделяют *три уровня ADR*. Если задачей компании является укрепление имиджа предприятия и повышение ликвидности его акций, а не привлечение капитала, то самый простой способ выйти на американский рынок – выпустить ADR первого уровня. К таким депозитарным распискам применяется ограниченный набор правил в США. При этом раскрытие информации и подготовка финансовой отчетности проводится исключительно в соответствии с российскими правилами.

Американскими депозитарными расписками *1-го уровня* торгуют только на внебиржевом рынке. При этом информация о компании не будет распространяться в СМИ и биржевых бюллетенях. Ликвидность таких акций будет ниже, чем тех, которыми торгуют на бирже.

Большинство российских компаний, вышедших на американский фондовый рынок, выпустили ADR 1-го уровня. Такое решение на предприятиях обычно объясняют тем, что хотят повысить стоимость акций и привлечь новых инвесторов.

Но есть и те, кто считает выпуск ADR 1-го уровня самым первым шагом к восхождению на финансовый Олимп, то есть к выпуску IPO (для чего нужны ADR 3-го уровня) и листингу на NYSE. Например, компания ГМК «Норильский Никель» поставила цель выпустить ADR третьего уровня и IPO. Продвижение в этом направлении обычно требует двух лет международной отчетности. В связи с этим ADR первого уровня необходим компании как начальный этап.

Впрочем, некоторые российские инвестиционные банкиры оценивают выпуск ADR 1-го уровня весьма скептически, аргументируя данный факт тем, что это не может значительно расширить инвестиционную базу предприятия. Инвесторы, которые имеют право покупать первый уровень, как правило, могут покупать и акции российских компаний на российском рынке. Кроме того, если компания не публичная, не имеет исторической рыночной цены и планирует выходить на IPO, например на NYSE с ADR третьего уровня, то выпуск ADR первого уровня может создать неправильные ценовые ориентиры для инвесторов. Например, «Вимм-Билль-Данн» размещалась на NYSE по стоимости, близкой к оценке сопоставимых публичных западных компаний.

Получение ADR 2-го уровня и вовсе непопулярно. Так же как и ADR 1-го уровня, американские депозитарные *расписки 2-го уровня* не позволяют привлекать новый капитал на бирже. А для получения ADR-2 необходимо уже пройти полную процедуру регистрации в американской Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) в соответствии с американским законодательством, одно из требований которого – суммарные активы компании должны превышать 1 млн долл., а количество акционеров – 500 человек. К таким депозитарным распискам применяются американские правила в отношении раскрытия информации,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

подготовки годовой финансовой отчетности. Поскольку бумаги зарегистрированы Комиссией по ценным бумагам США, владельцам ADR-2 разрешается размещать акции на NASDAQ или NYSE. В этом случае обеспечивается более высокий уровень ликвидности акций, улучшается имидж компании. Но стоит выпуск ADR 2-го уровня более 1 млн. долл. В настоящее время только две российские компании выпустили ADR 2-го уровня – «Ростелеком» и «Татнефть».

Акции «Ростелекома» торговались в качестве «голубых фишек» в РТС, были достаточно ликвидны, но при этом не было никакого представительства компании на зарубежных биржах. Выпустить ADR первого уровня для «Ростелекома» было бы несолидно, аADR третьего уровня компания сделать не могла по причине того, что основной акционер – «Связьинвест», владеющий пятьюдесятью одним процентом акций, – не хотел размывать свою долю. Ведь при выпуске ADR-3 необходима дополнительная эмиссия.

Чтобы привлекать новый капитал, необходимо провести первичное размещение акций, что, возможно, сделать, лишь выпустив *ADR 3-го уровня*. Как и во втором уровне, необходимо зарегистрировать в США не только американские депозитарные расписки, но и лежащие в их основе российские акции. К ADR 3-го уровня применяются дополнительные правила по регистрации, к выпуску бумаг этого уровня американское законодательство относится достаточно строго.

Выпустив американские депозитарные расписки 3-го уровня, предприятие существенно расширяет свои возможности в привлечении капитала. У него появляется ликвидный инструмент, который можно использовать как залог под привлечение долгового финансирования. Можно выпускать конвертируемые ценные бумаги – облигации, конвертируемые через заранее установленный срок в акции компании по заранее установленному коэффициенту. Из всех российских компаний ADR 3-го уровня выпустили только «Вымпелком», МТС и «Вимм-Билль-Данн».

Таким образом, можно констатировать, что такие направления привлечения инвестиционных ресурсов как американские депозитарные расписки, использование оболочных фирм посредством «метода зонтика» для реализации своих интересов на американском фондовом рынке, следует признать перспективными и реально применимыми в современной практике инвестиционного менеджмента, как крупных корпораций, так и средних и малых промышленных предприятий отечественного бизнеса.

Литература

1. Глава «Россетей» поставил задачу привлечения частных средств в отрасль. – URL: https://365news.biz/ekonomika/36806.html (дата обращения: 24.08.2018).

УДК 345.523.389

Н. В. Будюхин
e.nova@list.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Исследуются возможность использования методики стресс тестирования для оценки устойчивости, а также разработки стратегии развития и оздоровления финансового сектора страны.

Быстрое развитие и постоянный рост скорости движения финансов в настоящее время предъявляет принципиально новые требования к национальному и международному

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

банковскому контролю с целью недопущения развития кризисных явлений как отдельных субъектов хозяйствования банковского сектора, так и на уровне всего банковского сектора страны. В рамках развития мировой практики анализа и состояния банковской системы отдельное место уделяется механизму стресс-тестирования, используемого в целях анализа устойчивости отдельных банковских структур и в целом банковской системы страны.

Согласно определению МВФ – стресс-тестирование представляет собой набор методик оценки степени чувствительности банковского портфеля к значительным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным экономическим событиям [1].

Национальный банк Республики Беларусь даёт следующее определение стресс-тестированию – оценка потенциального воздействия на финансовое состояние банка ряда заданных шоков (шоковых ситуаций), то есть изменений в факторах риска, соответствующих исключительным, но вероятным событиям.

Денежно-кредитное управление Сингапура выделяет определенную классификацию наиболее часто используемых в международной практике типов стресс-тестов (рисунок 1) [2].

Рисунок 1 – Виды стресс тестов, по определению Денежно-кредитного управления Сингапура[2]

Методика проведения однофакторных тестов подразумевает рассмотрение единственного фактора риска в изоляции. Зачастую, такие типы тестов используются для оценки степени влияния изменения отдельного фактора риска на уровень устойчивости банка. Однако изолированная оценка единственного фактора также является и значительным недостатком данного подхода ввиду отсутствие внимания к остальным факторам риска, так же динамически изменяющихся во время проявления кризисной ситуации, что может в значительной степени повлиять на корректность всего теста.

В случае же многофакторных стресс-тестов, проектируется система, состоящая из более чем одного факторов риска, моделирующая возникновение кризисной ситуации в большем приближении. Наибольшее распространение получили базирующиеся на исторических сценариях модели многофакторных стресс-тестов – такие типы тестов подразумевают под собой рассмотрение динамики факторов риска, уже происходивших в прошлом. Привлекательность данного типа тестов заключается в том, что моделирование происходит на уже имеющихся данных, степень изменения которых напрямую может быть увеличена с целью определения наиболее критического сценария, при котором банку потребуется значительная помощь со стороны государства.

Национальный банк Республики Беларусь приступил к постепенному внедрению процедуры стресс-тестирования начиная с 2003 г., когда в официальных документах банка были закреплены требования к банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям по применению стресс-тестирования в отношении следующих рисков:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1. Риск ликвидности, представляющий собой риск возникновения убытков из-за неспособности банка обеспечить исполнение своих обязательств своевременно и в полном объеме;

2. Рыночный риск – риск возникновения у банка потерь, неполучения запланированных доходов от изменения стоимости балансовых и внебалансовых позиций, относящихся к торговому портфелю, а также позиций, номинированных в иностранной валюте, и товаров вследствие изменения рыночных цен на финансовые инструменты и товары, вызванного изменениями курсов иностранных валют, рыночных процентных ставок и другими факторами;

3. Кредитный риск – риск возникновения у банка потерь, неполучения запланированных доходов вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых и иных имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством;

4. Операционный риск – риск возникновения у банка потерь или дополнительных затрат в результате несоответствия установленных банком порядков и процедур совершения банковских операций и других сделок законодательству или их нарушения сотрудниками банка, некомпетентности или ошибок сотрудников банка, несоответствия или отказа используемых банком систем, в том числе информационных, а также в результате действия внешних факторов [3].

По итогам совместной работы Национального банка Республики Беларусь и миссии МВФ по Программе оценки финансового сектора в апреле 2016г. на основе проведенного стресс-тестирования были даны рекомендации по укреплению операционной независимости Национального банка, совершенствованию полномочий в области корректирующих мер и применения санкций, совершенствованию корпоративного управления, усилению надзора за системообразующими банками, ограничению рисков, связанных с валютным кредитованием и реструктуризацией задолженности, предотвращению развития неблагоприятных ситуаций для повышения устойчивости финансовой системы Республики Беларусь по отношению к внешним и внутренним шокам.

По результатам проведения оценочных мероприятий Национальным банком Республики Беларусь и Правительством Республики Беларусь была организована работа по внедрению рекомендаций миссии ПОФС. Во взаимодействии с экспертами МВФ был разработан план мероприятий по реализации рекомендаций по итогам Программы оценки финансового сектора Республики Беларусь, выполнение основной части которых рассчитано на ближайшие 3–5 лет.

Ряд рекомендаций миссии ПОФС, направленных на совершенствование мер по обеспечению финансовой стабильности, совершенствованию надзора и регулирования финансового сектора, повышение эффективности механизмов финансовой защиты, а также разрешение проблемы необслуживаемых кредитов, уже реализованы, в том числе:

5. создан Совет по финансовой стабильности (постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 454/16), который призван организовывать и координировать взаимодействие государственных органов при осуществлении мониторинга финансовой стабильности, разработку и выполнение мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности;

6. во взаимодействии с экспертами МВФ был усовершенствован механизм предоставления чрезвычайной поддержки ликвидности банкам со стороны Национального банка, а также определены условия оказания такой поддержки; начат сбор дополнительной информации, необходимой для оценки финансовой стабильности Республики Беларусь;

7. проведена работа по улучшению управления в банках государственной формы собственности, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», иных коммерческих банках, а также небанковских кредитно-финансовых организациях;

8. с целью решения проблемы необслуживаемых кредитов было создано ОАО «Агентство по управлению активами» (Указ Президента Республики Беларусь от 14 июля 2016 г. № 268 «О создании и деятельности ОАО «Агентство по управлению активами»);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

9. с целью повышения уровня доступности кредитных ресурсов в Республике Беларусь и рейтинга страны в ежегодном исследовании Всемирного банка «Ведение бизнеса» с 1 сентября 2016 г. начал функционировать реестр движимого имущества, обремененного залогом. Порядок формирования, ведения, функционирования реестра, а также доступа к нему определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 26 августа 2016 г. № 681/21;

10. с целью постепенного сокращения директивного кредитования Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы определены основные параметры сокращения общих объемов директивного кредитования;

11. с целью повышения эффективности государственной поддержки реального сектора экономики Указом Президента Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 106 «О государственных программах и оказании государственной поддержки» была скорректирована методология по выбору субъектов хозяйствования, реализующих инвестиционные проекты и претендующих на получение государственной поддержки;

12. Указом Президента Республики Беларусь от 31 мая 2016 г. № 184 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь» определяется порядок осуществления Национальным банком Республики Беларусь надзора за деятельностью открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» [4].

Исходя из вышеперечисленного, можно говорить о том, что в настоящий момент практика применения стресс-тестирования как метода оценки текущего состояния финансового сектора позволяет не только успешно идентифицировать наиболее проблемные состояния сектора, но и составлять стратегический план мероприятий по стабилизации как самой финансовой системы, так и тесно связанных с ней отраслей, в наибольшей степени оказывающих влияние на уровень проявления основных финансовых рисков.

Литература

1. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S. M. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience / IMF Working Paper.
2. Technical Paper on Credit Stress-Testing [Electronic resource] / Monetary Authority of Singapore. – URL : http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan011700.pdf.
3. Инструкция об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах [Электронный ресурс] / Национальный банк Респбулики Беларусь. – URL : https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_550_2016.pdf
4. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2016 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – URL : https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2016.pdf.

УДК 339.67.2

Н. В. Герасимчик
econfac@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТИТУТ ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ЧАСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Анализируются общественная потребность государственно-частного партнерства, его роль в интеграции национальных и частных интересов субъектов хозяйствования

В смешанной экономике, которая формируется в Беларуси, предполагается активное взаимодействие государственных институтов и частной инициативы, частной собственности и структур, основанных на рыночных принципах хозяйствования. Реальное развитие

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

государственно-частного партнерства позволяет добиться большей интеграции национальных и частных интересов.

В данном контексте под интересом будем полагать прямой полезный результат, к достижению которого стремится общество, субъекты хозяйствования, индивидуумы.

В Послании к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 24 апреля 2018г. Президент А.Г.Лукашенко отметил: «Процветающей может быть только та страна, где существует баланс ответственности государства и общества за выполнение своих обязанностей. Где каждый заботится не только о себе, но и о Родине. Где любые вызовы и угрозы не раскалывают общество, а объединяют, помогают выстоять в современном мире» [1].

В качестве национальной модели развития Республики Беларусь определена социально ориентированная рыночная экономика, которая призвана сочетать социальные и экономические критерии развития, преимущества рыночной конкуренции и эффективной социальной защиты, идеи рыночного саморегулирования и государственного управления.

На этих ключевых направлениях предстоит последовательно развивать социальное партнерство между государством, профсоюзами и союзами предпринимателей, соблюдая принципы конституционных гарантий, личных прав и свобод граждан, свободы предпринимательства, выбора профессии и места работы, равенства всех форм хозяйствования и собственности, гарантий ее неприкосновенности и использования в интересах граждан и общества.

Определенные позитивные тенденции в экономическом развитии Беларуси проявились в 2018 году.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в I квартале 2018 г. валовой внутренний продукт по сравнению с аналогичным периодом 2017 года вырос на 5,1%, в том числе промышленное производство – на 9,4%, сельское хозяйство – на 1,9%, инвестиции в основной капитал – на 21,8%, розничный товарооборот – на 9,7%. Инфляция за три месяца составила 2,5%, масштабы неполной занятости на предприятиях сократились в 2 раза.

Главная же задача современного этапа экономического развития – придать позитивным изменениям необратимый характер.

При этом государственные структуры управления должны формировать благоприятные условия бизнеса, а субъекты хозяйствования отвечать за коммерческий успех бизнеса на предприятиях.

Учитывая приоритеты Национальной экономики до 2020 года, актуализируются задачи по обеспечению конкурентоспособности белорусских товаров и услуг, повышению инновационной активности предприятий реального сектора, созданию высокопроизводительных рабочих мест, строительству цифровой экономики, развитию финансового рынка и его сегментов – страхового рынка, рынка ценных бумаг, инвестиционных фондов, микрофинансовых и лизинговых организаций, что позволит ему стать полноценным источником инвестиционных денег в экономике.

Предстоит неукоснительно формировать атмосферу нового бизнес-климата на основе деловых отношений и взаимного доверия, дружественности предпринимателей и представителей налоговой службы.

В то же время необходимо упреждать коррупционные проявления. К сожалению, в 2018 году за полгода в Беларуси выявлено более 1000 коррупционных преступлений в производстве, медицине и в других сферах (теленовости, 25 июня 2018г.).

Большинство жителей Беларуси (68% – по результатам республиканского опроса в 2017 году) положительно оценивают проводимые государственные меры по борьбе с коррупцией в стране.

Важно упреждать коррупционные проявления и в связи с этим именно руководитель должен обеспечить принятие эффективных мер по противодействию коррупции, прозрачности в работе подчиненных должностных лиц.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Благоприятные условия, создаваемые в Беларуси для творческой инициативы, бизнеса, приносят свои результаты.

Так, в Витебской области Владимир Мурашко на своей малой родине в д. Пищалово по согласованию с местными органами власти за 30 тысяч рублей выкупил пустовавшее здание бывшей школы, проводит ремонт и актовый зал и спортзал будут использованы по прямому назначению, что хорошо воспринято местной молодежью. Кроме того, он решает заниматься выращиванием лекарственных трав – лаванды, ромашки, шалфея, мяты, что позволит создать новые рабочие места, повысит занятость среди сельских тружеников (теленовости, 25 июня 2018 г.).

Таким образом, государственно-частное партнерство согласует национальные и частные интересы и «главная цель остается неизменной: мы строим государство для народа» [1].

Литература

1. Лукашенко А.Г. «Мы знаем, куда идем и чего хотим. Послание к белорусскому народу и Национальному собранию» // Газ. «Советская Белоруссия». – 2018г. – 25 апреля.

УДК 339.27.21

Н. В. Герасимчик, М. Н. Панчик
gerasimchik@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОТНОШЕНИЯ «ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ» В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Исследуются отношения «принципал-агент» в модуле государственно-частного партнерства, их роль в повышении эффективности производства, международном сотрудничестве Беларуси по экологизации производства, рациональному природопользованию

В государственно-частном партнерстве, которое призвано соединять интересы государства и частных структур в поступательном развитии национальной экономики, эффективном использовании потенциала государственных и частных предприятий, значительную роль могут сыграть отношения «принципал-агент», которые проявляются не только в трудовых отношениях собственников, хозяев производства и нанимаемых ими работников, но и в формировании атмосферы нового бизнес-климата на основе деловых отношений и взаимного доверия.

При этом государственные структуры управления должны формировать благоприятные условия бизнеса, в том числе и для иностранных предпринимателей, а субъекты хозяйствования отвечать за коммерческий успех бизнеса на предприятиях.

Если будут таким образом «разведены» компетенции, то должна повыситься ответственность кадров за эффективность своей работы. «Гиперопека обычно плохо заканчивается прежде всего для самих опекаемых: они не могут успешно работать в реальной конкурентной среде. Дайте директору свободу в принятии решений, не надо лезть с невыполнимыми, а подчас и противоречащими друг другу задачами, но спросите за результат», − таково требование Президента А.Г.Лукашенко в Послании к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь [1].

При посещении 11 июля 2018г. Белыничского района Могилевской области Президент выразил озабоченность разным уровнем эффективности в животноводстве в хозяйствах региона.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Как показывает опыт содержания поголовья коров в «Колхозе Родина» благодаря рачительному отношению к средствам колхоза, мудрому использованию опыта в аграрной сфере обеспечивается высокая эффективность в сравнении с другими хозяйствами, выше производительность труда и заработная плата. Не требуется возведение бетонных дорогих коровников, применяется соломенная подстилка для отдыха коров в пределах двора фермы и облегченные помещения для укрытия скота от непогоды. И этот опыт требует более широкого распространения в регионе.

В государственно-частном партнерстве предстоит активизировать работу законодателей по совершенствованию условий предпринимательства. На этом направлении предпринимаются определенные шаги. Предусматривается сокращение в разы обязательных требований к бизнесу, переход на саморегулирование.

Так, воедино были собраны все действующие пожарные нормы. Оказалось 586 пунктов обязательных к выполнению. В ходе анализа они были «отфильтрованы», что-то передано на саморегулирование. Осталось всего 58 пунктов. То же с санитарными требованиями – сокращены более чем в 10 раз. В разы сократился и перечень требований по лицензированию.

«Нашей главной задачей является создание наиболее благоприятных условий для развития деловой среды, − считает директор Департамента по предпринимательству Минэкономики Республики Беларусь Петр Арушаньянц. – Индикатором этой задачи как раз и является работа малого и среднего предпринимательства. Ведь если для них будет создан климат, значит, будет хорошо и остальным: и иностранному, и крупному бизнесу» [2].

Обязательным принципом работы для всех является дружественность: «Налоговые службы не должны видеть в плательщике потенциального нарушителя, а плательщик – врага в лице инспектора» [1]. Такая же ситуация должна быть и в иных сферах.

По мнению Президента: «Мы должны серьезно подумать о том, как сделать нашу страну привлекательной для богатых людей со всего мира. Стабильные, комфортные и предсказуемые условия ведения бизнеса это должно быть национальным брендом» [1].

Отношения «принципал-агент» проявляются во всем многообразии прежде всего в первичных звеньях национальной экономики, на предприятиях, в организациях и главная забота здесь должна быть о людях труда, безопасных условиях работы и эффективных рабочих местах, где «достойную зарплату можно зарабатывать, а не получать» [1].

Так, коллектив «Гомельводоканала» обеспечивает услугами водоснабжения и водоотведения город Гомель и его пригородную часть. За одни сутки на нужды гомельчан и промышленных предприятий в среднем подается 100-110 тысяч кубометров воды из подземных источников, а общая протяженность сетей водопровода составляет более тысячи километров. В коллективе работают более 1200 человек. Как считает директор «Гомельводоканала» Александр Щедов: «Техника важна, но главное на предприятии – люди, которые знают и любят свою работу. Они главный капитал. В пример новым работникам ставятся трудовые династии, ценится инициативность молодых специалистов. Поздравляются работники не только с юбилеями, но и с профессиональными, спортивными и творческими победами, другими значимыми праздниками. Все это создает благоприятную атмосферу для роста и развития предприятия» [3].

В контексте рассмотрения отношений «принципал-агент» важно анализировать ответственность субъектов хозяйствования за соблюдение природоохранных, экологических требований безопасного ведения производственных работ, использования природных ресурсов.

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 Республике Беларусь. Это требует также высокой ответственности за противоправные действия в этой сфере, профилактических, воспитательных мер.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Важно международное сотрудничество в снижении экологической нагрузки на природную среду.

С 2015 года в республике осуществляется проект ПРООН «Содействие переходу Республики Беларусь к зеленой экономике», финансируемый Евросоюзом в объеме €5млн.

На этом направлении реализованы инициативы:

«Организация производства офисной бумаги из вторичных ресурсов (УП «Бумажная фабрика Гознака», г.Борисов);

«Устойчивое использование и коммерциализация биологических ресурсов» (республиканский ландшафный заказник «Налибокский»);

«Создание комплекса по переработке древесных отходов в биотопливо» (ПКУП «Коммунальник», г.Брест);

«Получение высокоэффективных органических удобрений путем глубокой переработки сапропелей» (ОАО «Житковичихимсервис»).

В ОАО ««Житковичихимсервис» в 2017 году добыто 58200м^3 сапропеля, что в четыре раза больше по сравнению с 2015 годом. Срок окупаемости инвестиций составил 1 год, а рентабельность производства – 121%.

Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды реализует проект международной технической помощи ПРООН «Беларусь: Поддержка зеленого градостроительства в малых и средних городах Беларуси», в рамках которого предполагается разработка и внедрение принципов «зеленой» экономики в городах Новополоцка, Полоцка и Новогрудка с последующим распространением опыта еще на 10 белорусских городов.

Белорусская сторона является также участником программы «Экологизация экономики в странах Восточного партнерства», содействующей «ускорению процесса перехода к «зеленой» структуре экономики путем устранения зависимости роста от загрязнения окружающей среды и истощения ресурсов».

Беларусь осуществляет взаимодействие с Европейской комиссией по координации инициативы ЕС «Соглашение мэров по климату и энергии» в целях привлечения грантовых средств ЕС и кредитов международных финансовых организаций на выполнение энергосберегающих и климатически нейтральных мероприятий в городах.

На 1 января 2018г. к Соглашению мэров присоединились 42 белорусских города. Привлечены грантовые средства ЕС в размере около € 4,2 млн., в том числе 20% софинансирования белорусской стороной, на выполнение следующих энергосберегающих мероприятий:

г. Береза – внедрение системы светодиодного уличного освещения в Березовской районе с использованием системы автоматического регулирования;

г. Браслав – модернизация системы уличного освещения, установка теплового насоса и гелиоколлекторов в муниципальных зданиях, модернизация системы теплоснабжения с использованием энергии биомассы;

г. Полоцк – модернизация системы уличного освещения;

г. Чаусы – модернизация системы теплоснабжения, горячего водоснабжения и очистных сооружений, внедрение системы автоматизации учета энергии;

г.Ошмяны – внедрение мероприятий по энергоэффективности в учреждении образования «Ясли-сад №3 г.Ошмяны».

Важным для Беларуси является проект Глобального экологического фонда и ПРООН «Повышение энергетической эффективности жилых зданий в Республике Беларусь», направленный на снижение потребления энергии при эксплуатации жилых зданий и сокращение выбросов парниковых газов с объемом финансирования $ 4,9 млн. В рамках проекта завершено строительство трех демонстрационных жилых зданий в городах Гродно, Минске и Могилеве с инженерными системами минимального энергопотребления на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

В рамках сотрудничества Беларуси со всемирным банком на общую сумму $215млн. осуществлена реконструкция с преобразованием в мини-ТЭЦ шести котельных, находящихся в ведении Витебского, Гомельского, Гродненского и Минского облисполкомов, а также выполнена реконструкция Гомельской ТЭЦ-1 и Могилевской ТЭЦ-1 [4].

Таким образом, в государственно-частном партнерстве проявляется эффективная роль отношений «принципал-агент», позволяющих рационально использовать ресурсы, современные технологии, включаться в международное сотрудничество по экологизации производства, рациональному природопользованию, гармоничному сочетанию красоты белорусской природы и комфортности жизнедеятельности общества и граждан.

Литература

1. Лукашенко, А. Г. «Мы знаем, куда идем и чего хотим. Послание к белорусскому народу и Национальному собранию» // Газ. «Советская Белоруссия». – 2018г. – 25 апреля.
2. Митрахович, Ю. «Больше «воздуха» для бизнеса» // Газ. «Гомельские ведомости». – 2017г. – 22 июля.
3. Газ. «Гомельская праўда». – 16 февраля 2017г.
4. См.: Материалы Информационно-аналитического центра при Администрации Президента Республики Беларусь (июнь – 2018 г.).

УДК 796 (571.62):339.13

Е. В. Гусинец
e_gusinets@inbox.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЗАПРОСОВ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА МИНСКА В ВЫБОРЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье представлены результаты исследования спроса на физкультурно-оздоровительные услуги различных возрастных групп жителей г. Минска, основанные на результах анкетирования. Актуальность исследования опирается на постоянно растущую роль регулярных занятий физическими упражнениями и видами спорта в повседневной жизнедеятельности современного социума.

Удовлетворение потребности населения в систематических занятиях физической культурой и спортом с целью укрепления его здоровья – задача государственного масштаба, которая будет оставаться актуальной всегда [1].

В связи с этим возникает острая необходимость постоянного развития отрасли физической культуры и спорта в отдельности от других социальных сфер. Известно, что отрасль «Физическая культура и спорт» естественным путем улучшает жизнеспособность всех функций и систем организма человека, повышая иммунитет и помогает в предупреждении различных заболеваний [2].

Развитие физической культуры и спорта является одним из важнейших направлений государственной социальной политики и эффективным инструментом оздоровления нации Республики Беларусь, а удовлетворение потребности населения в систематических занятиях физической культурой и спортом с целью укрепления его здоровья – задача государственного масштаба, которая будет оставаться актуальной всегда [3]. В связи с этим необходимо отметить, насущную потребность в эффективном развитии физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы на благо белорусского общества, формирование у него самосознания в необходимости как можно большего активного участия в физкультурно-оздоровительных программах, реализуемых государством [4].

Физкультурно-оздоровительные услуги способствуют общему оздоровлению граждан страны, создают базовую основу для укрепления здоровья жителей государства. Активное внедрение оздоровительной физической культуры и массового спорта в повседневную жизнь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

общества, содействует воспитанию крепкого здоровья населения, помогая ему становится гражданами, способными добиваться высоких достижений во всех сферах жизни, эффективно управлять страной и защищать ее интересы на самом высоком уровне [5].

В целях определения особенностей спроса населения г. Минска на физкультурные услуги было организовано и проведено исследование, в котором приняли участие 192 мужчины и 185 женщин, жителей различных районов столицы (всего 377 респондентов).

В качестве основных результатов проведенного исследования можно выделить следующие количественные и качественные характеристики предпочтений населения:

– отношение граждан к собственному здоровью и способам его улучшения;

– частота занятий физической культурой и спортом в настоящее время и предыдущий опыт физкультурно-спортивной деятельности в детстве;

– целевое назначение физкультурно-оздоровительных и спортивных занятий и перечень наиболее востребованных их видов среди населения;

– состав личного окружения при посещении физкультурно-оздоровительных занятий;

– основные причины, препятствующие систематическим занятиям физическими упражнениями или сдерживающие интерес к подобным занятиям;

– основные предпочтения в форме получения физкультурно-оздоровительных услуг (платная или бесплатная), а также в уровне оплаты за их потребление;

– основные предпочтения в посещении спортивных мероприятий и физкультурно-спортивных сооружений для самостоятельных занятий;

– основные предпочтения в строительстве новых видов физкультурно-спортивных сооружений по месту жительства населения.

Результаты исследования демонстрируют заботу жителей г. Минска (86,7%) о своем здоровье. Забота о здоровье была и остается важной константой ценностных ориентиров и целевых установок современного человека. Однако, далеко не все жители активно занимаются регулярными физическими упражнениями. Их интерес к своему самочувствию и физическому совершенствованию остается лишь теоретическим, а на практике мы видим, что лишь 29% от общего числа опрошенных респондентов заявили о том, что практикуют регулярные физкультурно-оздоровительные или спортивные занятия.

Опрос жителей г. Минска раскрыл основной состав потенциальных потребителей физкультурно-оздоровительных услуг через выявление целевых установок на практикование регулярных физических упражнений. Здесь главной целью регулярных активных занятий (более 53% опрошенных) считают достижение хорошего самочувствия и настроения; укрепление здоровья – 48, % и желание иметь красивое телосложение – 45,1% являются второй и третьей по значимости целью регулярных занятий физическими упражнениями.

В результате проведенного исследования удалось установить, что 48% респондентов в детстве занимались в спортивных секциях, клубах, детско-юношеских спортивных школах достаточно продолжительное время (более одного года), а 35% опрошенных также имели опыт регулярных занятий физкультурой и спортом в детстве, но кратковременный период (менее года). Также следует обратить особое внимание на то, что 46% опрошенных вообще не занимались регулярно физическими упражнениями в детстве, и 21,2% имели освобождение от занятий физической культурой по состоянию здоровья.

Проведенный опрос жителей г. Минска позволил выявить их сезонные предпочтения в занятиях физической культурой и спортом.

Так в зимнее время года наиболее востребованы: катание на коньках (19,7%); катание на беговых лыжах (10%); катание на горных лыжах (18,4%); игра в футбол в спортивном зале (16,5%).

Летом наиболее популярны: оздоровительный бег (23,7%); плавание в водоемах (26,1%); катание на велосипеде (23,7 %); игра в волейбол (22,6%).

В течение всего года наиболее популярны: оздоровительный бег (25,5%); посещение тренажерных залов (20,6%), плавание в бассейне и природных водоемах (16,2%).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Структура потребления физкультурных услуг населением г. Минска свидетельствует о приоритетном выборе в пользу платных физкультурных услуг: им отдали предпочтение 47,3% респондентов, бесплатным 33,8%; по-нашему мнению при постепенном повышении благосостояния населения количество платных занятий будет возрастать (при одновременном росте качества и разнообразия оказываемых услуг).

Основными факторами, ограничивающими возможность физкультурно-оздоровительных и спортивных, являются: недостаток свободного времени (44,9%); нехватка требуемых денежных средств (27,9%); нет компании для посещения, и мешает собственная лень (34,4%); неудобное расположение мест для занятий (27,9%).

Фактические ежемесячные расходы жителей Минска на занятия массовой физкультурой и спортом различны (Таблица 1). Возможность тратить денежные средства на физкультурные услуги ограничена желанием оплачивать данный вид услуг и благосостоянием конкретного человека или всей семьи.

Таблица 1 – Ежемесячные расходы жителей г. Минска на занятия массовой физкультурой и спортом

Возможность тратить на физкультурно-оздоровительные услуги (в рублях)	Процент
5 –10	8,8
11 – 15	12,8
16 – 20	8
25 – 30	7,2
31 – 40	5,3
41 – 50	8,5
51 – 70	8,5
Более 70	3,7

Полученные результаты анкетного опроса населения могут помочь в разработке специальной программы по активизации спортивно-оздоровительного и культурно-развлекательного досуга жителей г. Минска, а также развитии концепции ЗОЖ, основанной на массовом характере потребления физкультурно-оздоровительных услуг разными категориями населения. Результаты подобных исследований, основанных на массовом опросе населения в других городах и населенных пунктах страны, помогут в разработке региональных программ развития физкультурно-спортивной работы с жителями различных городов, основанной на их потребностях в физической культуре и спорте. Учет интересов и потребительских запросов жителей различных городов сделают данные программы более адресными, качественно улучшая физкультурно-спортивный и культурно-развлекательный досуг граждан, содействуя активизации концепции ЗОЖ, основанной на массовом характере потребления физкультурных услуг различными категориями населения.

Литература

1 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.

2 Гусинец Е.В. Физическая культура и спорт в экономике и жизни общества Республики Беларусь / Е.В. Гусинец, Н.С. Казанцева, Н.В. Дергунова // Современное состояние проблемы и перспективы развития отраслевой науки: материалы Всероссийской научной конференции с международным участием. Москва, МИИТ, – М.: Издательство «Перо», 2016. – 543с., С.70–74.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

3. Гусинец Е.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.

4. Енченко И.В. Развитие услуг физической культуры и спорта в России: автореф. дис…. канд. экон. наук 08.00.05 / И.В. Енченко. Санкт-Петербург, 2015. – 18 с.

5. Енченко И.В. Анализ развития спортивно-оздоровительных услуг в России и за рубежом / И.В. Енченко, Е.В. Гусинец // Детско-юношеский туризм: образовательные технологии: сборник научных трудов по материалам III Междунар. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 2017. – С. 77–86.

УДК 339.727.2

Н. Ю. Дмитриева
dmitrieva.ggu@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье исследуются предпосылки, целевые ориентиры, условия и проблемы финансирования деловых инициатив посредством использования средств, аккумулированных в микрофинансовых организациях

В настоящее время в Беларуси особо актуализируется проблема реализации принципа эффективного взаимодействия населения с бизнесом и различных форм его самоорганизации на некоммерческой основе. Ограниченность возможностей предоставления финансовых средств на льготных условиях, необходимость поиска новых источников ресурсной базы социальных программ, расширения диапазона предоставляемых финансовых услуг стимулирует разработку и внедрение новых инновационных институтов, среди которых - некоммерческие организации, занимающиеся микрофинансированием деловых инициатив. Функциональная необходимость и социальный аспект их развития позволяет особенно интенсифицироваться в условиях определенной ограниченности доступа к финансовым ресурсам, а также наличию определенных ниш в институциональной среде финансовой сферы. Так, суммарные активы банков в Беларуси составляют 40% от ВВП, в развитых странах - 170-270%.

Микрофинансирование связано с оказанием финансовых услуг начинающим предпринимателям, специфическими финансово-кредитными отношениями между финансовыми организациями и малыми формами хозяйствования в условиях территориальной близости и личного контакта, предполагающими аккумулирование финансовых ресурсов и их упрощенное предоставление на принципах платности, краткосрочности, возвратности, доверия и целевого использования на развитие хозяйства. Оно способствует решению трех задач:

- расширению сфер деловой активности и беспрепятственной организации бизнеса без наличия стартового капитала и кредитной истории;
- росту налоговых поступлений в местные и государственные бюджеты;
- созданию кредитной истории для дальнейшего финансирования малого и среднего бизнеса.

Микрофинасовые услуги предоставляются организациями различных правовых форм, относящихся как к банковскому, так и небанковскому секторам. Среди них: коммерческие и микрокредитные банки; государственные и частные фонды поддержки малого предпринимательства; некоммерческие негосударственные микрофинансовые организации; финансовые потребительские кооперативы (кредитные союзы); общества взаимного финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства и другие небанковские

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

посредники в лице финансовых, страховых организаций, ломбарды. В Беларуси особую роль выполняет небанковский сектор, некоммерческие негосударственные микрофинасовые организации, кредитные союзы, которые представлены потребительскими кооперативами финансовой взаимопомощи и фондами поддержки деловой инициативы. Они охватывают финансовыми услугами те категории клиентов, доступ которых к формальной банковской системе сопряжен с высокими издержками из-за низкого уровня доходов, географической удаленности, отсутствия залогового обеспечения. Инновационный характер и социальный эффект деятельности этих субъектов состоит в следующем:

- быстрый и постоянный доступ к качественным финансовым услугам как для экономически активного населения, так и для начинающих мелкий бизнес предпринимателей;
- основаны на доверии к заемщикам и их деловой репутации;
- небольшие объемы кредитов и короткие сроки его предоставления;
- гибкие требования к залоговому обеспечению и бонусы постоянным клиентам;
- заемщик имеет право на досрочный возврат кредита и занятой суммы по частям, продление срока действия без платы неустойки;
- территориальная близость расположения к клиенту и расширение диапазона субъектов кредитования;
- консультативная помощь при оформлении заявок и необязательность кредитной истории;
- способствуют самозанятости и занятости населения, и повышают его финансовую культуру и грамотность;
- предполагают получение экономического образования и обучение начинающих предпринимателей основам ведения бизнеса;
- сокращается неформальное кредитование и повышается прозрачность деятельности бизнеса;
- прибыль реинвестируется, что позволяет расширить круг клиентов и спектр услуг;
- минимален риск невозврата кредитов.

В Беларуси эти субъекты хозяйствования зарегистрированы в реестре микрофинансовых организаций, который ведет Национальный банк Республики Беларусь (1). На сегодняшний день зарегистрировано 123 субъекта. Из них: потребительскими финансовыми кооперативами: «Выгодные займы 2015» - Минск, «Столичный клуб» - Минская область, (первая микрофинансовая организация зарегистрированная в стране), «Тихий центр» - Минск, «Развитие предпринимательских инициатив» - Минская обл., «МаниМани» - Минск. Эти субъекты осуществляют следующие виды деятельности: оформление займов и консультирование по вариантам заимствований; бизнес-консультирование и бизнес-управление деятельностью организации; помощь в создании микрофинансовых организаций; разработка и продвижение интернет сайтов; проверка кредитной истории; ведение бухгалтерского учета.

Они оказывают помощь определенному кругу клиентов – ремесленникам, владельцам личных подсобных хозяйств или агроусадеб, индивидуальным предпринимателям и учредителям бизнеса, являющимся членами кооператива. Размеры кредитов, предоставляемых от 1 месяца до трех лет, варьируются и, как правило, ограничены. Например, в потребительском кооперативе «Выгодные займы», они не могут быть ниже 210 белорусских рублей (в среднем 100 долларов) и не выше 3000 (около 1500 долларов). Минимальный размер процентной ставки в день – 0,3%, максимальный – 1,2%; годовой процентной ставки – от 109,5% до 439,2%.

В Беларуси Создана Республиканская ассоциация микрофинансовых организаций (РАМО), которая является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей кредитные союзы и микрофинансовые организации. Основные направления ее деятельности включают правовой, информационный, научно-методический и образовательный компоненты. Миссия состоит в координации деятельности и защите

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

интересов ее членов. Она способствует формированию совместных платформ для взаимодействия с органами государственного управления, содействует качественному росту отрасли, реализует ряд образовательных и профессиональных программ, способствует налаживанию сотрудничества с партнерами на международной и национальной арене.

В 2017 принята и реализуется «Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года», в которой особое внимание уделяется развитию микрофинансовых организаций. Основными мерами по их развитию являются:

- разработка комплексного законодательного акта, направленного на регулирование вопросов создания и функционирования некоммерческих микрофинансовых организаций;
- увеличение ресурсного потенциала микрофинансовых организаций;
- формирование условий для вовлечения в сферу микрофинансирования на долгосрочной основе денежных средств физических лиц;
- разработка стандарта взаимодействия микрофинансовых организаций, созданных в форме потребительского кооператива, с клиентами при предоставлении микрозаймов, включая правила для сотрудников, порядок оценки платежеспособности клиентов, требования целевого использования средств и недопущения их использования на цели потребления;
- разработка стандарта раскрытия информации потребительскими кооперативами;
- информационное обеспечение микрофинансовой деятельности, увеличение финансовой грамотности и информирования бизнеса о возможностях микроорганизаций;
- установление прозрачного механизма формирования процентной ставки;
- определение требований к деловой репутации учредителей путем установления соответствующих норм;
- включение микрофинансовых организаций, созданных в форме потребительских кооперативов, в программу финансирования субъектов малого и среднего бизнеса;
- развитие законодательства, регулирующего систему финансирования физическими лицами физических лиц (p2p финансирование) и реализовать мероприятия по развитию данной системы. (2)

Учитывая, что в республике происходит пока процесс становления микрофинансовой сферы, в ней сформировалось ряд проблем:

- недостаточность финансовых ресурсов и необходимость привлечения внешних источников финансирования;
- запросы инвесторов ставятся в приоритет перед потребностями предпринимателей;
- низкая информированность населения о возможностях, гарантиях, специфике возврата кредитов, многообразии услуг, предоставляемых кооперативами и, в силу этого, недостаточно высокий спрос на них;
- отсутствие прозрачности бухгалтерской отчетности, механизма формирования процентных ставок и стандартов взаимодействия с клиентами.

Эти проблемы требуют незамедлительного решения в контексте основных положений стратегии развития финансового рынка. Для повышения их социальной отдачи особено необходима популяризация среди населения методов и технологий работы микрофинансовых организации, потребительских кооперативов в частности. Для успешного продвижения на рынке финансовых услуг субъекты микрофинансирования должны разрабатывать, утверждать и размещать в средствах массовой информации, на своих официальных сайтах правила и условия получения этих услуг.

Таким образом, формирование нового института в финансовой сфере, мобилизует социально-инновационный потенциал общества, соединяющей социальную миссию с достижением экономической эффективности и предпринимательским новаторством, аккумулируя ресурсы, разрабатывая новые модели их использования, которые оказывают долгосрочное позитивное влияние на общество.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Сведения о микрофинансовых организациях, включенных в реестр микрофинансовых организаций по состоянию на 17.05.2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: – https://www.nbrb.by/finsector/microfinance/Register.

2. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020. Постановление Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: – http://www.government.by/upload/docs/filee2bd2eb2b43b15ba.

УДК 338.4:005.342

Е. А. Западнюк
zapadnjuk@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Переход экономики Республики Беларусь на рыночную модель, нестабильность внешней среды изменяют принципиальный подход к инновационной деятельности. В данных условиях успешное функционирование предприятия напрямую зависит от того, насколько эффективно оно занимается выявлением потенциальных резервов.

Результативность деятельности любого промышленного предприятия в условиях перехода к рыночным отношениям зависит от многих факторов и, прежде всего, от того, насколько эффективно и целенаправленно то или иное предприятие занимается инновационной деятельностью. Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, захват новых рынков сбыта, как следствие – наращивание объёмов производства и продаж, получение более высокой прибыли – позитивное развитие предприятия в целом. Но данные перспективы невозможны без систематического анализа инновационной деятельности, который должен включать в себя не только тривиальную констатацию научно-технических достижений, но также методы поиска резервов повышения результативности нововведений.

Выявление резервов повышения результативности инновационной деятельности является важнейшим движущим фактором прогресса любого субъекта хозяйствования. В условиях современной экономики предприятие уже не может довольствоваться производством и успешным сбытом имеющейся продукции, так как для процветания необходимо постоянно создавать новые изделия, поддерживать инновационный климат на должном уровне. Всё это можно достичь, используя резервы инновационной деятельности [1, с. 4].

Для решения данной задачи следует остановиться на анализе сущности этих резервов. Большинство авторов склоняются к отождествлению резервов и ресурсов, подразумевая под резервами неиспользованные возможности совершенствования производства и улучшения показателей работы в результате научно-технического прогресса, передовой организации производства и труда, распространения опыта лучших коллективов, а также устранения потерь производственных ресурсов. Некоторые исследователь, например, О.В. Рыбкина, определяют резервы как ресурсы, которые не используются в период времени между моментом их производства и моментом их потребления или между выбытием из производственного процесса и вводом в него, а также период, когда ресурсы введены в производственный процесс, но не участвуют в создании продукции [2, с. 11–12]. Близкий подход к данной проблеме предлагает и Н.П. Любушин, который резервами считает «...неиспользованные возможности снижения удельного (то есть приходящегося на единицу выпуска и реализации продукции) расхода материальных ресурсов, труда, капитальных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

затрат» [3, с. 29]. По мнению В.В. Глухова и Е.С. Балашовой, под резервами следует понимать «...возможности улучшения использования ресурсов... в результате совершенствования техники и технологии, организации труда и производства, привлечения в действие не использовавшихся ранее производственных ресурсов» [4, с. 196].

Таким образом, с одной стороны, резервы можно рассматривать как запасы различного рода ресурсов, не используемых в данный момент времени по тем или иным причинам в производственном процессе, а с другой – потенциальные возможности более рационально и эффективно использовать ресурсы промышленных предприятий, повышающие результативность инновационной деятельности.

Инновационная деятельность предприятия представляет по своей сути в первую очередь комплекс работ, направленных на создание новых потребительских свойств продукции, техническая же новизна играет в условиях рыночного хозяйствования второстепенную роль. Достичь потребительской новизны в условиях рыночной экономики и «агрессивной» внешней среды при достаточном инвестировании инновационной деятельности как в целом, так и для отдельных предприятий, можно при помощи более эффективного использования ресурсов. Исходя из вышесказанного, на наш взгляд, под резервами повышения результативности инновационной деятельности предприятия следует понимать существующие возможности более экономного использования ресурсов, которыми обладает то или иное промышленное предприятие.

Эффективность инновационной деятельности напрямую зависит от двух основных факторов: длительности стадий инновационного процесса и объёма инвестиций для обеспечения инновационного процесса. Другими словами, вопрос эффективности инноваций основывается на инвестициях и времени. Следовательно, резервы повышения результативности инновационной деятельности нужно искать в правильном выборе соотношений между объёмом затрат ресурсов и длительностью стадий инновационного процесса.

Следует отметить, что затраты ресурсов и времени проведения инновационной деятельности являются различными не только для отличных друг от друга инноваций, но и разнятся по стадиям инновационного процесса. Так, по мнению ряда ученых, в условиях снижения ассигнований на науку соотношение между фундаментальными исследованиями (ФИ), прикладными исследованиями (ПИ) и опытно-конструкторскими разработками (ОКР) увеличиваются в сторону ОКР. Это является следствием переходной экономики, которая способствует тому, что в науке в целях «выживания» вынуждены заниматься прикладными работами. В заводской науке аналогичные соотношения изменились ещё более резко: здесь инвестиции на проведение ФИ и ПИ крайне малы, все средства промышленные предприятия тратят на проведение ОКР – исследования, которые в короткие временные сроки дают результаты в виде готовых новшеств, а не теоретических выкладок. Для облечения воплощения этим идеям нужно ещё достаточно много времени и средств, но, по мнению большинства учёных, страна, в которой недостаточно интенсивно занимаются фундаментальными исследованиями, обречена остаться вне мирового рынка товаров и услуг – через весьма короткое время такой стране не с чем будет выходить на этот рынок.

Временные интервалы различных стадий инновационного процесса также очень разнятся. Периоды времени на исследования и разработки составляют от 3 до 5 лет, а на подготовку и организацию производства затрачивается два года. Чем сложнее в научно-техническом отношении инновация, чем больше в ней оригинальных научных идей, тем большие сроки требуются для её производства, причём увеличение инвестиций в инновационный проект дают эффективную отдачу только до определенного объёма производства, выполнив который, дополнительные средства уже не значительно оказывают влияние на ускорение инновационного процесса.

Важным моментом в повышении результативности инновационной деятельности является сбалансированность как между стадиями инновационного процесса, так и проведение тех или иных работ внутри каждой стадии. Оптимальным вариантом

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сбалансированности стадий инновационного процесса будет такое соотношение между проводимыми предприятием НИОКР и внедрением разработок, когда число идей будет соответствовать числу возможностей предприятия внедрить их с привлечением внутренних и заемных средств.

Роль инновационной деятельности как решающего фактора повышения результативности производства, наряду с институциональной составляющей, регламентирующей эту деятельность, постоянно возрастает и имеет в современных условиях для предприятий первостепенное значение [5, с. 27]. Результативность инновационной деятельности предприятий, по нашему мнению, напрямую зависит от своевременной и целенаправленной работы по выявлению и использованию резервов повышения результативности инновационной деятельности.

Классификацию резервов можно провести по ряду специфических особенностей, присущих инновационной деятельности. С нашей точки зрения, всю инновационную деятельность предприятия следует разделить на ряд стадий. Каждая из этих стадий в свою очередь имеет ряд присущих ей особенностей – временной лаг, ресурсный потенциал, а также отдельные факторы, повышающие результативность данной инновационной деятельности предприятия.

Классификация резервов повышения результативности инновационной деятельности по стадиям инновационного процесса позволяет наиболее полно учесть особенности и факторы, оказывающие большое влияние на эффективность каждой стадии, что, в конечном счёте, приводит к повышению результативности всей инновационной деятельности предприятия.

Оценка эффективности инноваций имеет важное значение как для всей инновационной деятельности, так и для каждой стадии инновационного процесса, суть которой заключается в снижении потерь от неверной оценки продуктивности инновации. Важным моментом на стадии оценки эффективности инновации, кроме точности и своевременности данной оценки, является сравнительный анализ различных вариантов проведения инновационного процесса, начиная с выбора научной идеи и заканчивая маркетинговой деятельностью по распространению и сбыту продукции. Следует также отметить, что оценка эффективности должна присутствовать и «внутри» при проведении каждой стадии, а анализу должен подвергаться каждый шаг по созданию новшества. Только так можно в полной мере использовать данный резерв повышения результативности инновационной деятельности.

В представленной классификации стадия проведения НИОКР разделена на две: стадию проведения НИР (ФИ, ПИ) и стадию проведения ОКР. Хотя эти стадии имеют много общих факторов, но далеко не для всех предприятий существует возможность осуществлять инвестиции в НИР (такая возможность характерна только для крупных предприятий). Напротив, опытно-конструкторской работой в той или иной степени занимаются практически все предприятия не зависимо от их финансового положения.

Стадия проведения НИР – это исследование путей практического проведения ранее открытых (на этапе фундаментальных исследований) явлений и процессов, которые при эффективном проведении данной стадии инновационного процесса должно принести положительный научный эффект. Для достижения данного эффекта на рассматриваемой стадии существует ряд факторов, использование которых позволяет повысить результативность НИР (сократить сроки исследования, более экономное расходовать средства и приобретённые ноу-хау, изобретения и т.д.), что значительно снизит издержки, даст возможность приступить к проведению ОКР и внедрению новшества в производство. Правильная оценка этих факторов является наиболее серьёзным резервом на данной стадии.

На стадии проведения опытно-конструкторских работ резервы повышения результативности инновационной деятельности связаны с созданием новых разработок. По своей сути резервы стадии проведения ОКР аналогичны стадии НИР, за исключением

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

приобретений на этом этапе готовых технологий для создания продукции в целях ускорения внедрения в производство новшества.

На стадии внедрения инновации осуществляется освоение производства новшества и выпуск продукции в необходимых объёмах. Резервами повышения результативности данной стадии, кроме сокращения сроков внедрения и более рационального расходования ресурсов, является как вариант приобретение целых производств, а в отдельных случаях и заводов. Такие приобретения позволяют сделать рывок в производстве новшеств, за счёт этого захватить рынок сбыта данного товара и быстро окупить вложенные инвестиции.

Стадия маркетинга инноваций на предприятии позволяет обеспечить получение максимальной прибыли от продаж как можно большего количества новой продукции. Резервы повышения результативности стадии маркетинга заключаются в нахождении новых рынков сбыта продукции, в мониторинге спроса на данную продукцию и в своевременном выявлении требуемых потребителями характеристик нововведений, предлагаемых к продаже предприятием, в целях удовлетворения покупательского спроса.

Таким образом, данная классификация позволяет вести поиск и реализацию резервов повышения результативности инновационной деятельности предприятия на той или иной стадии инновационного процесса

Кроме рассмотренной классификации, определенный интерес вызывает детализация резервов по форме проявления – на явные и скрытые. Необходимо также учитывать и особенности инновационной деятельности. Так, если обычно под резервами понимают превышение установленных нормативных параметров для любого изделия, продукта или структуры, то в инновационной сфере установление каких бы то ни было нормативов крайне затруднительно и сопряжено с неточностью в их определении, хотя на многих стадиях инновационного процесса нормативы имеются. Поэтому *явные резервы*повышения результативности инновационной деятельности связаны с очевидными различиями вариантов получения определенного результата. Например, сравнение стоимости проведения НИР по какой-то определенной теме разными научно-исследовательскими институтами и фирмами с последующим выбором оптимального варианта.

*Скрытые резервы*повышения результативности инновационной деятельности лежат уже не на поверхности, а для их обнаружения требуется больше как времени, так и средств. Они представляют собой целый спектр разных по направленности факторов, которые в сумме, а иногда и в отдельности, могут принести при правильном использовании дополнительные результаты инноваций. Например, разные научно-исследовательские институты и фирмы проводят исследования и разработку по предложенной теме за одинаковые средства, но время проведения данной работы различно. Ещё более усложняется задача, когда при привлечении дополнительных инвестиций в спор за этот заказ вступают другие организации со своими предложениями (по сокращению сроков, улучшению качества выполнения работ и др.). Такой подход к дроблению резервов повышения результативности инновационной деятельности направлен в первую очередь на использование возможностей активного взаимодействия промышленного предприятия с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Литература

1. Сорвиров, Б.В. Проблемы формирования инновационной экономики: информационно-сетевые технопарковые структуры / Б.В. Сорвиров // Вестник Брестского гос. техн. ун-та. – 2014. – № 3 (87). – С. 2–4.
2. Рыбкина, О.В. Организационные резервы повышения эффективности производства наукоёмкой продукции : дисс. … канд. экон. наук: 05.02.22 / О.В. Рыбкина. – Воронеж, 2012. – 215 с.
3. Любушин, Н.П. Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Любушин. – М., 2010. – 575 с.
4. Глухов, В.В., Балашова, Е.С. Организация бережливого производства / В.В. Глухов, Е.С. Балашова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 238 с.
5. Западнюк, Е.А. Институциональные аспекты инновационного развития общества / Е.А. Западнюк // Друкеровский вестник. – 2017. – № 3. – С. 23–32.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.543.62

Е. П. Зубарева
ezubareva96@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассматриваются проблемы и перспективы функционирования свободных экономических зон в Российской Федерации, проводится анализ развития ОЭЗ Российской Федерации с использованием статистических данных по ряду показателей, определяющих экономическое развитие зон, их участие в увеличении экспорта страны, привлечении иностранных инвестиций, а также адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования. В связи с созданием Евразийского экономического союза и изменением экономической реальности актуальность данной статьи является обоснованной.

В России особые экономические зоны (ОЭЗ) впервые начали образовываться в конце 80-х гг. Сегодня можно говорить о втором этапе их функционирования, он начался в 2005 г. с принятием Федерального закона от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [1].

В России предусмотрено создание четырех типов ОЭЗ в зависимости от видов деятельности, которыми могут заниматься инвесторы:

1) Промышленно-производственные зоны (ППТ) организуются в регионах со значительными запасами природных ресурсов, с разветвленной транспортной инфраструктурой, а также с наличием крупных промышленных предприятий. Целью создания данных зон является формирование условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, создания современных промышленно-производственных комплексов, отвечающих мировым стандартам, способных обеспечить развитие высокотехнологичных производств по выпуску продукции глубокой промышленной переработки.

2) Технико-внедренческие ОЭЗ (ТВТ) создаются в крупных научных центрах, обладающих научно-техническим потенциалом. К основным целям формирования данных территорий можно отнести:

– содействие созданию инновационной экономики;

– развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики;

– развитие производства новых видов продукции;

– сохранение и наращивание потенциала высококвалифицированных научно-технических и рабочих кадров;

– коммерциализация результатов научно-технической деятельности.

3) Туристско-рекреационные ОЭЗ (ТРТ) формируются в регионах с возможностями для развития туризма (пляжного, экстремального, оздоровительного и др.) с целью повышения конкурентоспособности данного вида услуг на территории России.

4) Портовые ОЭЗ (ПТ) размещаются в регионах, наиболее близких к морским торговым путям и воздушным коридорам. Они создаются для повышения качества транспортно-логистической инфраструктуры, а также для стимулирования экспорта. На 1 января 2016 года в России действовало 33 ОЭЗ [2].

В соответствии с Федеральным законом, целью деятельности ОЭЗ, вне зависимости от направлений их деятельности, является привлечение инвестиций в ключевые отрасли экономики посредством предоставления определенных преференций, которые включают:

Льготные ставки налогообложения. Зарегистрированные на территории ОЭЗ компании обязаны платить налоги на прибыль от ведения своей деятельности в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, по ставке, которая зависит от типа зоны (таблица 1).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Ставки налога на прибыль для резидентов ОЭЗ

Налог на прибыль	Налоговая ставка, применяемая к нерезидентам ОЭЗ	ТВТ	ППТ	ТРТ	ПТ
в Федеральный бюджет	2 %	0 % на 5 лет	2 %	0 % на 10 лет (для резидентов, объединенных в кластер)	2 %
в региональный бюджет	18 %	0-13,5 %	0-13,5 %	0-13,5 %	0-13,5 %

Источник: собственная разработка на основе [1].

Таким образом, резиденты ОЭЗ получили существенные налоговые преференции по сравнению с компаниями, зарегистрированными вне льготных территорий. Технико-внедренческие и туристско-рекреационные ОЭЗ освобождены от уплаты налога на прибыль в федеральный бюджет, а для портовых и промышленно-производственных ОЭЗ применяется базовая ставка в 2 %. Что касается выплаты налога на прибыль в региональный бюджет, то для всех ОЭЗ подход общий: ставка не должна превышать 13,5 %. Так, на 1 июня 2017 года сумма всех выплат по налогу на прибыль составила 11 млрд. росс.рублей: 7 521 млрд. росс. рублей в промышленно-производственных ОЭЗ, 3 316 млрд. росс. рублей в технико-внедренческих ОЭЗ, 14 млрд. росс. рублей в туристско-рекреационных ОЭЗ и 7 млрд. росс. рублей в портовых ОЭЗ [2]. Соответственно, лидерами по объему выплат налога на прибыль являются промышленно-производственные ОЭЗ. Это, прежде всего, связано с тем, что они являются наиболее развитыми ОЭЗ на территории России и что ставка налога в этих зонах выше, чем в технико-внедренческих и туристско-рекреационных ОЭЗ.

Таможенные льготы, которые заключаются в отмене таможенных пошлин, налогов и нетарифных мер регулирования для товаров, ввозимых на территорию особых экономических зон из других государств.

Система «одного окна», предусматривающая получение государственных услуг в одном месте (заключение договоров аренды, покупки земельных участков, получение разрешения на строительство и так далее), возможность осуществления документооборота в электронном виде и проверки статуса обработки отправленных документов.

Льготные условия аренды, которые определяются методикой расчета арендной платы Министерства экономического развития Российской Федерации. Данная методика включает расчет арендной платы, как за земельные участки, так и за недвижимое имущество.

При анализе функционирования ОЭЗ России выявлен ряд проблем:

1) Несовершенство законодательства. В настоящее время, наряду с Федеральным законом от 22.05.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах Российской Федерации», действует еще ряд законов, определяющих порядок функционирования отдельных ОЭЗ (Калининградской и Магаданской областей, инновационного центра «Сколково»). То есть нет единого базового нормативного документа [3].

2) Отличие российских критериев отбора заявок на создание особых экономических зон от применяемых в мировой практике. Применяемые в настоящее время критерии отбора заявок на создание ОЭЗ в большей степени ориентированы на анализ социально-экономического положения региона и, как следствие, отдают приоритет развитым субъектам федерации. В то время как в мировой практике ОЭЗ создают полюса роста в депрессивных регионах. То есть при отборе заявок необходимо в большей степени ориентироваться на оценку имеющихся инвестиционных предложений [4].

3) Система оценки эффективности ОЭЗ находится в стадии формирования.

4) Удаленность ОЭЗ от крупных городов. ОЭЗ часто располагаются в отдалении от крупных городских агломераций, что делает их менее привлекательными для инвесторов и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

рабочей силы. ОЭЗ туристско-рекреационного типа располагаются в регионах, где имеются природные достопримечательности. Однако из-за удаленности таких регионов (например, оз. Байкал) для туристов более предпочтительны привычные места отдыха, такие, например, как побережье Черного и Азовского морей. В связи с этим необходимо комплексно подходить к развитию туризма, туристско-рекреационных и портовых типов ОЭЗ — наряду с созданием и развитием ОЭЗ активно заниматься дальнейшим благоустройством и развитием традиционных мест отдыха и туризма [4].

5) Недостаточно благоприятный инвестиционный климат России для привлечения иностранных инвестиций.

Таким образом, для улучшения функционирования ОЭЗ в России необходимо реализовывать комплексный подход к их развитию, адаптированный к возможностям и особенностям каждого региона. Точечные меры, направленные на решение отдельных вопросов, вряд ли смогут обеспечить эффективное привлечение инвестиций, развитие производства и рост валового регионального продукта.

Литература

1 Об особых экономических зонах в Российской Федерации : Федеральный закон от 22 июля 2005 г., № 116-ФЗ с изменениями дополнениями // Федеральный реестр правовой информации Российской Федерации. – URL : http://docs.cntd.ru/document/901941445/ (дата обращения: 02.04.2018).

2 Информация об особых экономических зонах Российской Федерации // Министерство экономического развития Российской Федерации. – URL : http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/ (дата обращения: 02.04.2018).

3 Ефремова, М. В. Особые экономические зоны как инструмент регионального развития Российской Федерации / Ефремова М. В., Руйга И. Р. // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – № 10. – С. 19-20.

4 Илющенко, Н. А. Проблемы и перспективы особых экономических зон как формы государственно-частного партнерства / Н. А. Илющенко // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2011. – № 2. – С. 1-7.

УДК 334.7 332.012.3

А. П. Кабурнеева
kaburneeva@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ВОЗДЕЙСТВИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье исследованы механизмы влияния теневого сектора экономики на экономическую систему вообще и особенно на инновационные процессы. Раскрыты концептуальные основы взаимодействия теневого и легального секторов экономики и причины искажения под воздействием теневого сектора информационной базы принятия решений при макроэкономическом регулировании.

Анализируя проблемы возникновения неформальной экономики, многие исследователи акцентируют внимание именно на причинах ее возникновения. Вместе с тем, между неформальной экономикой и процессами, которые протекают в легальном секторе, существует достаточно чётко прослеживаемая обратная связь, заключающаяся в индуцировании неформальным сектором определённых явлений и тенденций в экономической системе в целом. Одним из важнейших аспектов экономической деятельности, приобретающим к тому же всё большее значение в современных условиях хозяйствования, являются инновационные процессы.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что инновации представляют собой наиболее эффективный инструмент конкурентной борьбы,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

так как могут принести такие позитивные эффекты, как снижение себестоимости, создание новых потребностей, повышение дохода за счёт продажи новой продукции с высокой нормой прибыли, улучшение рыночной репутации производителя новых продуктов, захват новых сегментов рынка, в том числе внешних.

Для анализа влияния воздействия неформальной экономики на инновационную деятельность необходимо выделить факторы, влияющие на такую деятельность, а также направления воздействия неформальной экономики на экономическую систему в целом.

Факторы инновационного развития экономики делятся на микро- и макроэкономические. К микроэкономическим относятся ресурсы (материальные и финансовые, техника, технология, организация, управление, кадровый потенциал, маркетинг, научный потенциал, инновационный климат, восприимчивость к нововведениям, сопротивление нововведениям, отраслевая принадлежность, степень самостоятельности предприятия, организация собственности. К макроэкономическим факторам инновационного развития относятся факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия включают: рынок, потребительские вкусы, бюджетная и налоговая системы, конкуренты, нормативно-правовые акты, касающиеся инноваций, государственная инновационная политика, экспортно-импортная политика, научный потенциал страны. Факторы косвенного воздействия включают: состояние экономики, финансово-кредитную политику, законодательно-правовые акты, природные ресурсы, международное научно-техническое сотрудничество, политические факторы, социальная политика, общественные движения.

Влияние неформальной экономической деятельности на экономическую систему в целом проявляется в следующем: деформация налоговой сферы; деформация бюджетной сферы; снижение эффективности макроэкономической политики;воздействие на кредитно-денежную сферу; деформация структуры экономики; влияние на экономический рост и развитие; влияние на инвестиционный процесс;влияние на режим конкуренции и эффективность рыночного механизма;влияние на эффективность производства и разделение труда.

Рассмотрим более подробно влияние неформальной экономической деятельности на инновационное развитие экономики:

1. Деформация налоговой сферы находит проявление во влиянии на распределение налоговой нагрузки и, как следствие, сокращении бюджетных расходов и деформации их структуры. Сокрытие экономической деятельности от контроля и уклонение от уплаты налогов приводит к возрастанию налогообложения доходов, получаемых законопослушными налогоплательщиками.

2. Деформация бюджетной сферы проявляется в сокращении расходов государственного бюджета и деформации его структуры. В данном случае расходы на фундаментальные исследования, финансирование которых осуществляется за счёт бюджетных средств, как правило, из-за отсутствия быстрого эффекта в первую очередь подвергаются сокращению. Вместе с тем фундаментальные исследования являются базисом инновационных процессов, и их деградация неминуемо ведёт к сокращению инноваций.

3. Влияние на эффективность макроэкономической политики проявляется, прежде всего, в возрастании ошибок макроэкономического регулирования. Они связаны, как правило, с отсутствием достоверных данных о масштабах, структуре и динамике скрытой части производительной деятельности в легальном и нелегальном секторах. Неэффективность макроэкономического регулирования приводит к структурным диспропорциям в экономике, в первую очередь – к несоответствию между объёмом и структурой спроса и предложения на продукционных и ресурсных рынках.

4. Влияние на кредитно-денежную сферу проявляется в деформации структуры платежного оборота, стимулировании инфляции, деформации кредитных отношений и увеличении инвестиционных рисков, нанесении ущерба кредитным институтам, инвесторам, вкладчикам, акционерам, обществу в целом. Такое влияние вызывает сокращение вложений

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в разработку и реализацию инноваций из-за возрастания экономических рисков, которые дестимулируют инвестиции в инновационную деятельность.

5. Деформация структуры экономики, которая имеет несколько аспектов: нелегальная экономическая деятельность, как правило, способствует возрастанию инвестиционных рисков и снижает инвестиционную активность, снижая спрос на инвестиционные товары и стимулируя спад в отраслях инвестиционного комплекса, она сосредоточена преимущественно в спекулятивном финансовом и торгово-посредническом секторах экономики, в значительной степени ориентирована на развитие сферы незаконных товаров и услуг;структура экономики изменяется в пользу товаров с низким уровнем добавленной стоимости, которые, как правило, проще экспортировать нелегально; основная масса неформальных доходов инвестируется в те виды деятельности, которые используются в неформальной деятельности, а также в обеспечивающие получение быстрой прибыли.

6. Влияние неформального сектора на экономический рост и развитие. Неформальная деятельность не является генератором большинства инноваций, поскольку требует небольших по масштабу продукционных систем и быстрой окупаемости затрат. Сокрытие разрешённой законом хозяйственной деятельности от государственного контроля, несмотря на сокращение налоговых поступлений, в ряде случаев оказывает положительное воздействие на экономический рост, не являясь полностью деструктивным.

7. Влияние на инвестиционный процесс. По вышеперечисленным причинам инвестиции, включая финансирование инновационной деятельности на всех её этапах, больше теряют от деятельности неформального сектора экономики, чем приобретают, поскольку неформальная экономика менее капиталоёмкая, а неформальные доходы не могут, а в ряде случаев и не имеют стимула для вложения в легальный сектор.

8. Влияние на режим конкуренции и эффективность рыночного механизма. Результаты влияния зависят от взаимоотношений легальных и нелегальных предприятий, от того, являются ли они конкурирующими. Вместе с тем, неравная конкуренция между легальным и неформальным секторами приводит к сокращению инноваций в легальном секторе, которое неформальной сектор не способен возместить в силу специфики своего функционирования.

9. Влияние на эффективность производства и разделение труда. Сокрытие нормальной экономической деятельности деформирует систему разделения труда, повышает издержки производства и осуществления рыночных сделок, негативно отражаясь на качестве товаров и услуг, так как неформальной сектор не может эффективно исследовать спрос потребителей, а за счёт малых размеров продукционных структур лишен возможности пользоваться преимуществами специализации и кооперирования.

Подводя итог анализу влияния неформальной экономической деятельности на инновационное развитие экономики, можно отметить нижеследующее:

Неформальной сектор изменяет структуру инноваций, поскольку изменяет структуру самой экономической деятельности. Предпосылки теневизации различных отраслей и предприятий существенно различаются между собой. Функционированию неформального сектора соответствует ряд определённых требований, к которым относятся: небольшая продолжительность производственно-финансового цикла, необходимая для сокрытия неформальной экономической деятельности от контроля властных структур; короткий период окупаемости инвестиций, необходимый для максимизации мобильности неформальных капиталов и минимизации рисков; компактный характер продукционных систем, позволяющий сокрыть неформальную деятельность от контроля, что требует минимальных значений экстремумов положительного эффекта масштаба, так как в противном случае за счёт данного эффекта эффективность легального сектора может превысить неформальную, что делает теневизацию экономической деятельности нецелесообразной; наличие специфической неформальной инфраструктуры, позволяющей связать неформальные операции с легальной экономической деятельностью, что необходимо для легального использования неформальных доходов и реализации неформального

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

продукта потребителям; неформальной продукт ориентирован на краткосрочные транзакции, поскольку долгосрочный характер сделок создаёт существенные дополнительные риски, заключающиеся в повышении вероятности обнаружения неформальной деятельности, а также в невозможности задействования легальных механизмов взыскания задолженности.

Неформальной сектор дестимулирует инновационную деятельность по следующим причинам: создаются повышенные риски, связанные с неопределённостью финансового результата от реализуемых инноваций, что дестимулирует сами инновации; неформальной сектор объективно сокращает область применения инноваций, а также возможности инвестиций в разработку и использование фундаментальных инноваций, поскольку уменьшает доходы бюджета и снижает эффективность бюджетных расходов.

Литература

1. Башлакова, А. П. Теневая экономика: проблемы определения и институциональные перспективы / А. П. Башлакова ; под.ред. Б. В. Сорвирова. – Брянск : Дельта, 2009. – 161 с.
2. Башлаков, Г. В. Неформальная экономика : учебное пособие. / Г. В. Башлаков, А. П. Кабурнеева ; под науч. ред. Б. В. Сорвирова. – Брянск : Дельта, 2013. – 190 с.

УДК 334.7:343.37(476)

А. Г. Казарян
kazarmani@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусьъ

РЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ, ФОРМЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье анализируется понятие рентоориентированной экономики, даны причины ее появления и формы проявления, а также охарактеризовано влияние развития рентных отношений на экономическую систему государства.

Рентоориентированная экономика – это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества; деятельность, направленная на получение выгоды (ренты), сопровождающаяся потерями для общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею прибыли в виде ренты.

Многими специалистами развитие рентоориентированных отношений представляет собой один из основных замедляющих факторов развития рыночных отношений. В выступлениях руководства государства, в СМИ, в научной литературе уделяется большое внимание формам проявления рентных отношений, среди которых можно выделить коррупцию, масштабы которой в различных отраслях экономики постсоветских стран сегодня стали одним из серьезнейших факторов, препятствующих дальнейшему успешному развитию государства.

Впервые «рентоориентированное поведение» было описано в 1967 году Г. Таллоком, который подчеркивал, что рентоориентированное поведение не приводит к приросту благосостояния агентов, а происходит перераспределение в чью-либо пользу уже имеющихся благ, а термин «поиск ренты» впервые был опубликован в 1974 году Э. Крюгером, в работах которого впервые были оценены убытки общества, связанные с выпуском лицензий на импорт в Индии и Турции, и были оценены потери общества от монополий.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

На сегодняшний день в экономической науке существует несколько гипотез в отношении причин развития рентоориентированной экономики:

– наличие высоких издержек легальности административного и юридического характера, что способствует созданию нестабильной финансовой ситуации, уменьшению доступа к ресурсам;

– основная причина развития теневых рентных отношений – несоответствие институциональных рамок местным условиям, новым формам производственной и социальной организации (высокие издержки начала бизнеса, административные барьеры и т. д.);

– незнание законов и некорректное восприятие (слабая информированность, стереотипы сознания, мотивация поведения и т. д.);

– поиск мест работы, где реализуется предпринимательский талант с учетом соотношения легальных и нелегальных издержек («цена нелегальности»), которая включает издержки, связанные с уклонением от уплаты налогов и начислений на зарплату (подоходного налога, платежей в пенсионный фонд и так далее); и издержки, связанные с отсутствием зафиксированных легально прав собственности, то есть права собственности устанавливаются и защищаются неформально [1].

Говоря о рентоориентированном поведении в экономике необходимо подчеркнуть, что оно принимает различные формы:

а) Ситуативное поведение. Под ним понимается использование непроизвольным и случайным образом представившейся возможности извлекать ренту. Актор оценивает такую возможность как наиболее выгодную для него по сравнению со всеми остальными в его системе критериев в некоей конкретной ситуации.

б) Целенаправленное поведение. В этом случае субъект хозяйствования сам прибегает к рентоориентированному поведению, априори полагая его наиболее выгодным в большинстве ситуаций. Это его личная жизненная стратегия.

в) Системное поведение. В этом случае целенаправленное поведение при-суще большому числу субъектов хозяйствования. Такое поведение рассматривается ими как естественное и общепринятое в рамках доминирующей в обществе системы неформальных институтов.

г) К трем видам рентоориентированного поведения, рассматриваемых А. Хиллманом, учитывая специфику постсоветских стран, следует добавить еще один: создание ренты. Под ним понимается приращение возможностей для уже действующей ренты. Тем самым учитывается возможность деления рент на естественные и искусственные.

Таким образом, для стран СНГ следует рассматривать четыре формы рентоориентированного поведения: поиск ренты; борьба за ренту; присвоение ренты; создание (расширение) ренты [2, с. 64].

Рентоориентированная экономика в каждой стране имеет свои характерные черты, что связано с уровнем экономического развития, менталитетом граждан, социально-культурными особенностями региона, историческими факторами. Среди ее особенностей в Беларуси выделяют:

– бегство капитала в страны СНГ, в которых слабее уровень контроля над деятельностью резидентов и нерезидентов;

–преобладание представителей интеллигенции и молодежи в экономических правонарушениях;

– частое использование межгосударственных почтовых переводов для «отмывания» денежных средств;

– высокий уровень коррупции (согласно исследованиям Transparency International, Республика Беларусь входит в число стран с развитой проблемой взяточничества) [3];

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– воспроизводство рентоориентированной экономики параллельно и в недрах легальной экономической деятельности через функционирование командно-административной системы (процесс воспроизводства не нарушается, не изменяется, а этих условиях возникают еще более благоприятные возможности для роста объемов и масштабов деятельности теневых экономических субъектов);

– упрощенный процесс сращивания, слияния, кооперирования, концентрации в рентоориентированной экономике, так как для этих целей используются структуры и хозяйственные связи «легальной» экономики;

– распространение такой специфической черты, как полулегальная деятельность в сфере финансовых отношений и в рамках закона;

– большие масштабы легализации доходов, полученных преступным путем;

– недостаточно высокий уровень развития правовой системы государства;

– сохраняющиеся неравные условия ведения хозяйственной деятельности для частных и государственных предприятий.

Особенности развития рентоориентированной экономики в Беларуси приводят к следующим социально-экономическим последствиям:

– возрастание масштабов «отмывания» денег;

– нарушение механизма рыночной конкуренции (возникновение монополистических тенденций в экономике, снижение эффективности ее функционирования и дискредитация идей свободной конкуренции);

– негативное влияние на инвестиционный климат государства и уменьшение объемов привлекаемых зарубежных инвестиций;

– неэффективное распределение средств государственного бюджета, особенно при распределении государственных заказов и выделении кредитов;

– повышение цен на товары и услуги за счет высоких транзакционных издержек;

– способствует несправедливому перераспределению жизненных благ в пользу узких групп;

– дискредитирует право как основной инструмент регулирования жизни государства и общества;

– способствует смещению целей политики от общенациональных к обеспечению властвования узких группировок;

– снижение доверия к власти.

Таким образом, Рентоориентированное поведение – деятельность, направленная на получение выгоды (ренты), сопровождающаяся потерями для общества, Развитию рентоориентированной экономики уделяется большое внимание со стороны главы государства и СМИ, также теневые рентные отношения оказывают негативное влияние на социально-экономическое развитие общества. Все это подчеркивает важность минимизации рентоориентированной экономики с помощью институционально-правовых мер.

Литература

1. Сото Э. де. Иной путь: Экономический ответ терроризму / Э. де Сото. – Челябинск: Социум, 2008. – 408 с.

2. Хиллман, А. Л. Западноэкономические теории и переход от социализма к ры-ночной экономике: перспективы общественного выбора / А. Л. Хиллман // Эконо-мика и математические методы. – 1996. – Т. 32 В 4. – С. 77 – 90.

3. CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2017. – URL : https://www.transparency.org/news/ feature/ corruption_ perceptions_index_2017#table (датаобращения: 02.09.2018).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.332.011

С. Ф. Каморников
sfkamornikov@mail.ru
Н. С. Шалупаева
nshalupaeva@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ОТ ПРИТОКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

На основе статистической информации в работе осуществлено экспериментальное моделирование связи экспорта товаров Республики Беларусь с объемами накопленных прямых иностранных инвестиций.

В современной мировой экономике, как показало исследование, приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) превращается в один из наиболее важных факторов, оказывающих влияние на развитие внешней торговли страны-реципиента, на ее динамику, товарную и географическую структуру, на внешнеторговое сальдо принимающей экономики. Исследование данной проблемы представляется особенно актуальным для Республики Беларусь. Во-первых, высокая степень открытости национальной экономики предопределяет важность внешнеторговой деятельности для развития всей экономики страны. При этом в данной сфере существует ряд проблем, обозначенных в Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, которые связанны с высокой товарной и географической концентрацией экспорта, низкой конкурентоспособностью отечественной продукции, высокой импортоемкостью промышленного производства и экспорта, низкой долей высокотехнологичных товаров в экспорте и др. Как результат одной из ключевых проблем развития национальной экономики является отрицательное сальдо внешней торговли, что предопределяет необходимость изыскания эффективных источников его финансирования и устранения. Во-вторых, учитывая ряд внутренних проблем развития национальной экономики (низкий уровень национальных сбережений, истощение золотовалютных резервов, существенный внешний долг, высокий уровень износа основных средств, устаревшие технологии), представляется, что важным инструментом решения вышеперечисленных проблем во внешнеторговой сфере республики является привлечение ПИИ, т.к. именно они могут качественно повлиять на процесс интеграции страны в мировые производственные процессы, торговые отношения и в мирохозяйственные связи в целом.

Количественная оценка степени влияния привлекаемых в экономику Республики Беларусь ПИИ на изменение объемов внешней торговли на основе эконометрического анализа представляет теоретический и практический интерес. Необходимость проведения эконометрического анализа взаимосвязи рассматриваемых явлений обусловлена тем, что в силу сложности характера взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран априори определить характер и степень связи между ними практически невозможно, особенно в отраслевом разрезе. В наибольшей степени это касается долгосрочного периода, т.к. косвенное влияние ПИИ на экономику инвестируемой страны, выражающееся, например, в стимулировании конкуренции, инноваций, росте производительности труда, может привести к значительным косвенным внешнеторговым эффектам ПИИ. Кроме того, могут возникнуть межсекторальные переплетения ПИИ и внешней торговли, что также значительно усложняет анализ. Практическая значимость эконометрического анализа заключается в определении характера связи междуПИИ и внешней торговлей (альтернативность или комплементарность потоков), определении степени влияния ПИИ на динамику экспорта и импорта, а также

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

выявлении стран-инвесторов и отраслей национальной экономики, по которым наблюдается наиболее тесная взаимосвязь.

Некоторые аспекты моделирования взаимосвязи накопленных в Республике Беларусь ПИИ и ее товарного экспорта, связанные с выбором функциональной формы модели и оценкой ее точности, надежности и адекватности, обсуждаются в данной работе. Информационную базу исследования составляют статистические данные ЮНКТАД [1] об объемах ПИИ и экспорта товаров страны за 1997–2016 гг.

Построение парной модели зависимости объема экспорта товаров (Y) от величины ПИИ (X) с помощью обычного МНК показало, что ее применение для анализа взаимосвязи рассматриваемых показателей нецелесообразно. Во-первых, средняя ошибка аппроксимации составляет 37,0 %, т.е. построенная линейная модель не является точной, общее качество построенной модели является низким. Во-вторых, оценка наличия автокорреляции в остатках показала, что значение DW -статистики равно 0,791 при пороговых значениях 1,201 и 1,411 (при уровне значимости 0,05, числе наблюдений 20 и одной объясняющей переменной), т.е. в уравнении регрессии присутствует автокорреляция в остатках, что говорит о непригодности этого уравнения для прогноза.

В связи с отмеченным методика моделирования требует существенной корректировки. Во многом это связано с тем, что данные, составляющие статистическую базу настоящего исследования, представляют собой временные ряды. Анализ показывает (рисунок 1), что в них присутствуют достаточно четкие возрастающие тренды, наличие которых приводит к искажению как результатов моделирования, так и их интерпретации (в частности, к преувеличению степени коррелированности уровней рядов, завышению коэффициента детерминации, а также неэффективным оценкам параметров регрессии).

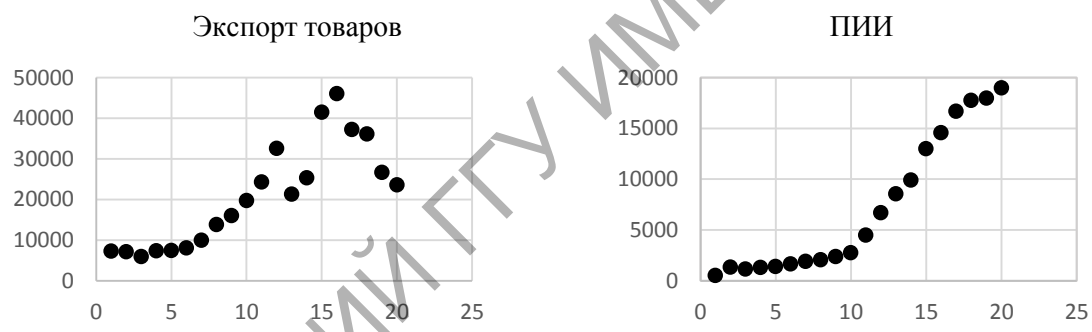


Рисунок 1 – Точечные графики временных рядов X_t и Y_t

Для исключения тенденции из уровней временных рядов применен метод отклонения от тренда.

Для экспорта товаров полученное уравнение тренда имеет вид:

$$Y = 5668,3e^{0,1045t} \ (R^2 = 0,8113) \quad (1)$$

ДляПИИ полученное уравнение тренда имеет вид:

$$Y = 66,501,6t^2 - 319,44t + 1057,5 \ (R^2 = 0,9729) \quad (2)$$

Применяя к рядам отклонений dY и dX обычный метод наименьших квадратов и моделируя их связь по линейной форме с нулевым свободным членом (моделирование по полной линейной форме приводит к уравнению, свободный член которого не является статистически значимым), получим уравнение:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

$$dY = 4,350076dX + \varepsilon \quad (3)$$

Отметим, что стандартная проверка первой модельной предпосылки (условия равенства нулю математического ожидания случайного остатка) показывает отсутствие смещения параметра уравнения регрессии.

Линейная связь фактора dX с фактором dY является заметной (линейный коэффициент корреляции равен 0,561). Модель (3) показывает, что при устранении тенденции из исходных уровней временных рядов имеет место связь между остаточными величинами. Это означает, что значение коэффициента корреляции, равное 0,561, отражает реальную связь ПИИ с экспортом: эта связь является заметной, но не сильной.

Коэффициент детерминации *R*-квадрат для построенной модели имеет значение, равное 0,315. Значит, адекватность уравнения регрессии невысокая: изменения фактора dY только на 31,5 % объясняются изменением фактора dX . Это говорит о том, что, кроме накопленных ПИИ, имеются и другие существенные факторы, влияющие на изменение объемов экспорта товаров Республики Беларусь.

Фактическое значение F -критерия Фишера равно 8,76, а табличное значение (на 5%-уровне со степенями свободы 1 и 19) составляет 4,38. Так как фактическое значение больше табличного, то уравнение регрессии значимо в целом с вероятностью 0,95 (коэффициент детерминации с большой долей вероятности отличен от нуля). Фактическое значение t -критерия Стьюдента равно 2,96, а табличное значение – 2,1. Следовательно, коэффициент регрессии также статистически значим.

Построенная модель (3) иллюстрируя реальную тесноту связи междуПИИ и экспортом, обладает рядом недостатков. Во-первых, она не информативна, ее коэффициент не имеет экономической интерпретации. Во-вторых, модель не может быть использована для прогноза ввиду присутствия автокорреляции остатков (коэффициент автокорреляции равен 0,668, а значение DW -статистики, равное 0,728, меньше нижней границы).

Один из возможных вариантов устранения отмеченных недостатков заключается в применении метода включения в модель регрессии фактора времени, т.е. в построении линейной модели $Y_t = a + bX_t + ct + \varepsilon$ по линейным тенденциям во временных рядах X_t и Y_t. Однако практика показывает, что такой вариант не срабатывает: все коэффициенты построенной модели не являются статистически значимыми. Другие варианты устранения автокорреляции и повышения информативности модели связи объемов ПИИ и внешней торговли могут быть связаны с применением обобщенного метода наименьших квадратов, процедуры Дарбина или процедуры Кохрейна-Оркатта (см., например, [2]).

Проведенные в работе эксперименты подтверждают наличие заметной связи между объемами накопленных в экономике Республики Беларусь ПИИ и объемами экспорта страны, а также доказывают существование других неучтенных существенных факторов, влияющих на объемы экспорта товаров республики. Результаты моделирования могут быть использованы для решения ряда практических задач, связанных с краткосрочным прогнозированием и исследованием влияния привлекаемых в экономику Республики Беларусь ПИИ на изменение объемов ее экспорта.

Литература

1. UNCTAD Data Center [Electronic resource]. – URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (date of access: 15.09.2018).

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

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.246.025.3:339.727.22(476)

Д. В. Ковалёв
Kovalev.gq@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОНЦЕССИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: УРОКИ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассматривается концессионная деятельность как институт, показана сновная цель и задачи концессионной политики применительно к экономическим реалиям Беларуси.

Формирование системы концессионных отношений в Беларуси находится в начальной стадии развития и было регламентировано еще в Инвестиционном кодексе, в частности в разделе III. Однако становление института концессий связано с необходимостью принятия ряда законодательных, подзаконных актов и нормативных документов, в которых определяется данный вид деятельности – законов о концессионных предприятиях в отдельных отраслях, ведомственных инструкций, положений и правил, регулирующих отдельные стороны концессионного процесса. Потребуется обоснование главных целей и задач государственной политики в данной сфере. При разработке этой политики должны быть учтены все аспекты экономической жизни страны, её внешнеэкономические и стратегические интересы, причём с опорой на правовую базу, созданную на основе современного и исторического опыта применений концессий в мире [36, с. 4–7].

Основная цель концессионной политики применительно к экономическим реалиям Беларуси – повышение эффективности функционирования экономики на основе передачи в концессионное управление многозатратных объектов государственной собственности. Из всех предприятий, находящиеся в государственной собственности, в концессию могут быть переданы лишь те из них, которые дадут максимальную отдачу.

Развитие концессионной деятельности в Республике Беларусь представляется целесообразным в таких отраслях, как разработка полезных ископаемых; развитие транспортной инфраструктуры (автомобильные дороги); туризм; жилищно-коммунальное хозяйство.

Геологические исследования, интенсивно проводимые в послевоенные годы, опровергли ранее существовавшее представление о Беларуси как стране бедной на минерально-сырьевые ресурсы. В настоящее время в её недрах выявлено и разведано почти 5 тыс. месторождений, представляющих около 30 видов минерального сырья. Важнейшими полезными ископаемыми, добыча которых наиболее существенно воздействует на экономику страны, являются калийные и каменные соли, нефть, торф, бурый уголь и горючие сланцы, строительные материалы и сырьё для их производства, подземные пресные и минеральные воды.

Территория Беларуси перспективна на руды черных и цветных металлов. Открыты два месторождения железных руд (Околовское и Новоселковское) с общими запасами – 340 млн. т и прогнозными – 1,5 млрд. т, их использование во многом будет определяться решением топливно-энергетической проблемы в стране. Болотные железные руды встречаются почти повсеместно, известно более 300 месторождений, до 60-х гг. XIX ст. на них работали местные металлургические предприятия. В настоящее время болотные железные руды служат сырьём для производства минеральных красок. В осадочных породах Припятского прогиба обнаружены залежи давсанитовых руд (Заозерное месторождение), перспективные в качестве сырья для производства глинозема и кальцинированной соды. В породах кристаллического фундамента Беларуси обнаружено месторождение редкоземельно-бериллиевых руд [1].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Беларусь имеет довольно мощную минерально-сырьевую базу для производства строительных материалов. Наиболее значительные запасы цементного сырья, доломита, мела, строительного и облицовочного камня, глин для производства грубой керамики и легких заполнителей, силикатных и строительных песков, песчано-гравийных и других материалов. Вместе с тем ощущается дефицит в стекольных песках, глинах для производства качественного кирпича.

Расширяется исследование и вовлечение в эксплуатацию минеральных подземных вод. Разведано 58 источников минеральных вод, разрабатывается 50 источников. Минеральные воды используются для целей санаторно-курортного лечения, а также реализуются через торговую сеть в качестве минеральных лечебных и столовых вод.

В целях привлечения инвесторов в данную сферу 26 января 2008 года был принят Указ Президента от № 44 «Об утверждении перечня объектов, предлагаемых для передачи в концессию». Согласно этому документу, для передачи в концессию предлагались:

– месторождение гипса «Бриневское» (Петриковский район Гомельской области);

– месторождение железных руд «Околовское» (Столбцовский район Минской области);

– месторождение железных руд «Новоселковское» (Кореличский район Гродненской области);

– месторождение бентонитовых руд «Острожанское» (Лельчицкий район Гомельской области) [2].

В ходе проводимых работ по геолого-экономической оценке данных месторождений, при выработке конкретных условий их передачи в концессию учитывалось, что это – был первый опыт создания концессии в республике. В связи с этим были определены экспертные группы из числа специалистов, имевших опыт передачи недр в частное пользование. Поэтому проработка правовых, экономических и иных аспектов концессионной деятельности в сфере минеральных ресурсов позволила не допустить ошибок при дальнейшем развитии института концессий.

В 2009 году была попытка передачи «Новоселковского» и «Околовского» месторождений железных руд в концессию иностранным инвесторам. Но она не увенчалась успехом. Детальная разведка «Околовского» месторождения была завершена только летом 2009 года.

В правительстве считали целесообразным передать в концессию оба месторождения железных руд – «Околовское» и «Новоселковсое» одному концессионеру, при этом предусмотреть строительство двух горнодобывающих предприятий, одной горно-обогатительной фабрики и одного цеха по производству металлизированных окатышей.

Однако первая попытка передачи в концессию этих месторождений оказалась неудачной: не удалось найти инвесторов для концессионной разработки «Бриневского» месторождения гипса и «Острожанского» бентонитовых глин, расположенных в Гомельской области. Иностранные компании, проявлявшие интерес на этапе предварительных переговоров, так и не подали инвестиционных предложений. Конкурс на определение концессионеров не состоялся. Возможность вложить средства в проекты рассматривали сразу несколько компаний из России, Польши, Германии, Австрии. Но ни одна из них так и не довела дело до логического финала – подачи инвестиционного предложения. Примечательно, что заявок от белорусских организаций вообще не поступило.

В министерстве так до сих пор и не определились, как быть с этими месторождениями. Рассматривается возможность изменения условий конкурса, а также проведение дальнейших переговоров с проявившими интерес компаниями. Представители концессионного органа придерживаются мнения, что причиной неудачи стал мировой финансово-экономический кризис. Предложенные проекты достаточно затратные, и найти сегодня необходимый объём финансирования могут далеко не все потенциальные инвесторы [3].

Среди приоритетов развития института концессий только добыча полезных ископаемых связана с отраслями тяжелой промышленности. Транспортное и жилищно-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

коммунальное хозяйства относятся к инфраструктурному комплексу, а туризм в Беларуси на современном этапе находится на стадии становления. Выбор оптимальных организационных форм зависит от отрасли экономики, где планируется сотрудничество государства и бизнеса.

Беларусь имеет довольно диверсифицированную структуру обрабатывающей промышленности. Особенно большое развитие получили отрасли строительного комплекса, которые широко используют ресурсы недр. С учетом этого предоставление месторождений в концессию иностранным инвесторам целесообразно проводить на основе договора о разделе продукции, чтобы часть добытого сырья получали отечественные предприятия.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что развитие концессионной деятельности в данной сфере Республики Беларусь окажется экономически эффективным и придаст положительный импульс социально-экономическому развитию страны.

Литература

1. Волчков, В. В Беларуси создан правовой комфорт для инвестиций и бизнеса / В. Волчков // Рэспубліка – 2008. – 27 лютага – С. 4–7.

2. Месторождения в Беларуси [Электронный ресурс] // Информационно-справочный портал Беларуси. – 2005. – Режим доступа: http//www.interfax.by. – Дата доступа: 20.04.2017.

3. Объекты для передачи в концессию [Электронный ресурс] // Национальный Интернет – портал Республики – 2005. – Режим доступа: http//www.belta.by. – Дата доступа: 10.09.2018.

УДК 338:61

Л. Н. Кривошеева
Д. Ю. Березовский
Lakriv@rambler.ru
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В статье выделены три основные модели социальных государств: либеральная, консервативная и социал-демократическая, а также рассмотрены некоторые особенности социальной защиты населения в Соединённых Штатах Америки, Германии и Швеции.

Главная задача власти – это благополучие и достойная жизнь населения страны. Социальная политика является отражением действия власти. Можно сказать, что социальная защита населения это прямая обязанность государства.Она представляет собой помощь нуждающимся, инвестиции в будущее человека, в его здоровье, в его профессиональное, культурное и личностное развитие.

На наш взгляд, заслуживают внимания особенности социальной защиты населения в таких развитых в экономическом плане странах: как США, Германия и Швеция. Общеизвестно, что выделяют три основные модели социальных государств: либеральная, консервативная и социал-демократическая.

Попробуем рассмотреть формирование либеральной модели, которое происходило при господстве частной собственности и преобладании рыночных отношений. Социальная поддержка граждан осуществляется здесь за счет развитых систем страхования, причем, необходимо отметить минимальное вмешательство государства в данные процессы. Размеры страховых выплат и трансфертных платежей различным группам населения происходит в виде пособий и субсидий, причем, как правило, они невелики. Что же касается материальной помощи, то она имеет адресную направленность и предоставляется только на основании проверки нуждаемости. Либеральная модель вполне удовлетворяет своему основному

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

назначению в условиях экономической стабильности или в период подъема экономики, но при спаде, депрессии или вынужденном сокращении производства, сопровождается неминуемым урезанием социальных программ. Поэтому в уязвимом положении оказываются многие социальные группы, и, прежде всего, это женщины, молодежь и пожилые люди.

Если мы остановим свой взгляд на консервативной модели, то можно отметить, что она характерна для стран с социально ориентированной рыночной экономикой. Влияние государства здесь значительно сильнее: бюджетные отчисления на социальные мероприятия примерно равны страховым взносам работников и работодателей, а основные каналы перераспределения находятся либо в распоряжении государства, либо под его контролем. Отличительной особенностью данной модели является, так называемая, «самоуправляемость» страховых касс, находящихся в совместном ведении владельцев предприятий и влиятельных профсоюзов, которые представляют интересы наемных работников. В случае безрабоицы размер гарантированных выплат реально зависит от трудового стажа, а сроки этих выплат — от продолжительности уплаты страховых взносов, а также от величины и возраста работника.

Общее представление социал-демократической модели представляет собой ведущую роль государства в гарантиях и защите населения. Причем, приоритетными задачами государственной социальной политики считаются такие, как выравнивание уровня доходов населения и всеобщая занятость. Достаточно развитый государственный сектор экономики служит основой финансирования социальной сферы. Упрочению такого положения дел способствует очень высокий уровень налогообложения. Следует заметить, что в социал-демократической модели основная часть государственных расходов уходит на удовлетворение потребностей объектов социального назначения. Весьма значительную часть среди этих расходов составляют трансфертные платежи, которые играют большую роль при перераспределении национального продукта в пользу наиболее бедных слоев населения.

Следует также отметить, что рассмотренные нами три модели нигде в мире в чистом виде обычно не встречаются. Это, своего рода, абстракции. Поэтому в реальной жизни, т.е. на практике, обычно можно наблюдать некоторое сочетание элементов либеральной, консервативной и социал-демократической моделей при явном преобладании черт одной из них.

Кратко остановимся на организации социальной защиты населения в либеральной модели Соединенных Штатов Америки. Напомним, что Закон о социальном обеспечении от 14 августа 1935 г. является первым законом подобного рода в истории Соединенных Штатов. После окончания второй мировой войны в США сложился общественный либерально-консервативный консенсус по вопросам целей и методов государственного регулирования, была принята на вооружение концепция государства всеобщего благосостояния, в качестве главной цели социальной политики выдвигалось обеспечение минимального уровня социальной защиты и более равномерное распределение доходов [1].

Отметим, что участие государства в социальной сфере ориентировано на рыночную экономику, при этом реализация разнообразных социальных программ осуществляется с помощью рыночных отношений; причем, на разных уровнях: федеральном, штата, либо местном. Следует подчеркнуть, что в сфере социального обеспечения используются налоговые льготы, а это, безусловно, способствует развитию как государственного сектора, так и частного, заинтересованного в увеличении масштабов производства и размеров предоставляемых социальных услуг. В результате подобного механизма действий складывается либерально-консервативная социально-экономическая модель этой страны.

Приведем некоторые статистические данные, касающиеся рынка труда Соединённых Штатов Америки. Средняя численность населения США составляет 321,4 млн. чел. Из них 148,8 млн. чел. – численность занятого населения. Уровень безработицы в процентах к численности рабочей силы – 5,3%[2].

Социальную защиту населения в консервативной модели можно рассмотреть на примере достаточно развитых в экономическом плане государств, например, таких как

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Германия. Прежде всего, стоит отметить, что социальная политика в области социальной защиты здесь распространяется как на трудоспособное, так и нетрудоспособное население. Консервативная модель Германии предусматривает достаточно развитую систему, которая ориентирована на индивидуальные возможности граждан и на государственное обеспечение граждан, которые нуждаются в наибольшей поддержке со стороны властей. Как известно, Германия – это демократическое и социальное государство. Что же касается политики, то политика страны не направлена на уравнивание граждан в достижении и получении социальных благ, она направлена на социальную защиту наиболее нуждающихся и наиболее бедных слоёв населения. Для эффективного решения проблем в социальной сфере планируется создание условий для реализации потребностей самого человека. Общеизвестно, что наилучший социальный порядок существует не там, где путём перераспределения общественного продукта обеспечивается максимально широкая поддержка, а там, где в такой поддержке нуждается минимальное число граждан [3].

Если проанализировать рынок труда Германии, то картина несколько схожа с Соединенными Штатами Америки. Средняя численность населения Германии составляет 81,7 млн. чел. Из них 40,2 млн. чел. – численность занятого населения Уровень безработицы в процентах к численности рабочей силы – 4,6 % [2].

Наиболее ярким представителем социал-демократической модели развития государства является Швеция. Шведскую социально ориентированную модель государства называют еще эгалитарной. Вспомним, что в Швеции в 1977 году была произведена реорганизация социального ведомства и запланированы новые задачи социальной службы. Среди новых задач социальной службы можно выделить четыре наиболее важных генеральных направления: это гарантии дохода, это мероприятия в отношении окружающей среды и сервиса, а также это уход и защита трудовой среды. Немаловажно, что за каждое из вышеуказанных направлений отвечает определенный общественный институт: государство, независимые страховые компании и местные органы [1].

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что Шведская модель гарантирует государственное социальное обеспечение, которое не зависит от социально-экономического статуса человека, а воплощается через прогрессивную систему налогообложения. Данная модель направлена на трансформацию отношений собственности, на экономическую демократию и построение нового общеества с социальной ориентацией.

Что касается рынка труда, то средняя численность населения Швеции составляет 9,8 млн. чел. Из них 4,8 млн. чел. – численность занятого населения. Уровень безработицы в процентах к численности рабочей силы – 7,4 % [2].

В основном в рассмотренных нами зарубежных странах социальное обеспечение представлено следующими тремя системами: социальным страхованием, государственным вспомоществованием и системой «универсального» обеспечения. Сущность социального страхования заключается в непременном удержании страховых взносов из заработка наемных работников и в предоставлении права на пенсию и пособие независимо от материального положения семьи застрахованного, при соблюдении необходимых условий. Государственное вспомоществование, как известно, выплачивается из средств государственного бюджета . Оно доступно только работникам, которые лишились заработка из-за безработицы или нетрудоспособности и не имеют средств к существованию.

«Универсальная» система используется в сфере пенсионного обеспечения. Право на пенсию имеют все граждане, достигшие пенсионного возраста, ставшие инвалидами или потерявшие кормильца.

Таким образом, можно сделать вывод, что структура социального обеспечения в зарубежных странах носит комплексный характер. Она включает выплаты, гарантирующие минимальный доход, страхование здоровья и вспомоществование нуждающимся.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Хамидуллин, Н.Р. Международные аспекты формирования социальной защиты населения, опыт зарубежных стран / Н.Р. Хамидуллин. // ВЕСТНИК ОГУ. – 2016. - №3 (139). – С. 12-16.
2. Статистический ежегодник / ред. И.В.Медведев, И.С.Кангро [и др.] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017 – 491 с., 497-498 с.
3. Павлов, В.С. Социальная политика западноевропейских государств в рыночной экономике / В.С. Павлов. // Вестник Нижегородского университета. – 2016. – № 6. – - С. 32-38.

УДК 339.133.017

В. С. Лопанова
veronikalopanova@ gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В процессе исследования стимулирования инновационного развития мерами денежно-кредитной политики, были рассмотрены макроэкономический уровень, то есть направленный на регулирование состава, структуры и динамики экономической системы в целом, и микроэкономический, направленный на регулирование получения и использования ресурсов кредитной системы субъектами хозяйствования.

В современных экономических условиях одной из задач системы государственного регулирования является стимулирование инновационного развития экономики, причем инструменты такого стимулирования, как правило, направлены на активизацию процессов внедрения эффективных новшеств, что, в свою очередь, стимулирует как спрос на инновации, так и их предложение. Поскольку спрос на продуктовые инновации реализуется только после формирования их предложения, то специализированные меры по стимулированию только спроса на продуктовые инновации разрабатываются крайне редко. Поэтому, анализируя систему государственного регулирования, имеет смысл говорить о мерах по стимулированию инновационного развития в целом.

В рамках системы государственного регулирования рыночной экономики стимулирование инновационного развития возможно мерами институциональной, кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политики.

С позиции институциональной (промышленной, структурной) политики в условиях ограниченности ресурсов для инновационного развития важно обеспечить эффективную селекцию инновационных проектов. Хотя такая селекция в основном обусловливается факторами, не связанными с государственным регулированием, однако деятельность в рамках системы государственного регулирования может обеспечить ее эффективность. При этом необходимо выделить:

сектора экономики, обладающие максимальной конкурентоспособностью, на которые будут направлены основные усилия по стимулированию инновационного развития;

сектора экономики с высоким экономическим потенциалом, по отношению к которым целесообразно использовать систему стимулов догоняющего развития;

сектора экономики, инновационное развитие которых нецелесообразно стимулировать из-за их неконкурентоспособности.

Регулирование и стимулирование государством инновационной деятельности реализуется в современной экономике по двум направлениям: кредитно-денежной политикой и бюджетно-финансовой политикой. Роль кредитно-денежного регулирования обусловлена тем, что инновационная деятельность нуждается в кредитной поддержке в силу следующих причин:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

субъекты разработки инноваций, как правило, не располагают достаточными капиталами для их реализации, а также ликвидным имуществом, которое могло бы послужить предметом залога при кредитовании в общеустановленном порядке;

разработка и реализация современных инноваций – достаточно капиталоемкий процесс, требующий значительного времени для конструирования и испытания разработок, если сам процесс выработки инновационной идеи в современном информационном поле имеет тенденцию к ускорению, то процесс доведения идеи до продукта, который можно использовать, требует все большего объема затрат;

Говоря о стимулировании инновационного развития мерами денежно-кредитной политики, необходимо обособленно рассмотреть два ее уровня: макроэкономический, то есть направленный на регулирование состава, структуры и динамики экономической системы в целом, и микроэкономический, направленный на регулирование получения и использования ресурсов кредитной системы субъектами хозяйствования.

С позиции макроэкономического равновесия кредитно-денежное регулирование, в силу ограниченности инструментария, не может иметь основной целью стимулирование инноваций, так как меры данной политики должны быть вписаны в более широкий макроэкономический контекст. Вместе с тем, можно выделить определенные требования к кредитно-денежной политике, соблюдение которых необходимо для эффективного функционирования инновационной системы. Стоимость кредитных ресурсов, к регулированию которых фактически сводится макроэкономическая составляющая кредитно-денежной политики, оказывает непосредственное влияние на инновационные процессы. С позиции эффективности инновационных процессов стоимость кредитных ресурсов непосредственно влияет на:

издержки, связанные с разработкой и реализацией инноваций, поскольку большая часть субъектов инновационной деятельности использует в той или иной форме заемный капитал;

уровень вмененной эффективности, так как существует прямая функциональная зависимость между стоимостью кредитных ресурсов и доходностью общедоступных финансовых инструментов.

Таким образом, оптимальный универсальный уровень стоимости кредитных ресурсов для инновационного сектора не может быть исчислен и установлен в экономике. Для устойчивого и сбалансированного развития инновационного сектора экономики стоимость кредитных ресурсов должна соответствовать равновесной для товарного и денежного рынков. В этих условиях даже высокая стоимость кредитов отражает не попытки государства изменить объем и структуру денежной массы для решения поставленных задач, а высокую эффективность традиционных секторов экономики. Если инновации не обладают положительной относительной эффективностью, то и необходимость их реализации отсутствует.

На микроуровне денежно-кредитная политика в сфере стимулирования инновационной деятельности заключается в создании преференций для доступа инновационно-активных организаций к кредитным ресурсам. Суть такого доступа заключается в формировании механизмов кредитования субъектов, разрабатывающих и реализующих инновации под эффективность идеи при отсутствии обеспечения кредита [1,2]. Опыт организации такого кредитования достаточно разнообразен и широко описан в литературных источниках, однако необходимо сделать некоторые замечания организационно-методического характера.

Как показывает практический опыт существования систем кредитно-денежной поддержки инновационного предпринимательства, наибольшую эффективность обеспечивает такая система, при которой кредитор или инвестор вкладывает собственные, а не предоставленные государством деньги, так как в последнем случае заинтересованность в выборе действительно эффективных инновационных проектов резко снижается. Можно выделить несколько концептуальных вариантов организации систем кредитно-денежной поддержки инновационного предпринимательства на микроуровне:

финансирование бизнес-проектов за счет средств, предоставляемых бюджетной системой или государством в виде капитала соответствующих финансовых структур;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

финансирование бизнес-проектов частными банками или иными субъектами хозяйствования финансового сектора в расчете на более высокую прибыль в инновационной сфере с использованием собственных средств;

финансирование бизнес-проектов частными субъектами финансового сектора с предоставлением льгот со стороны государства.

Последний вариант представляется наиболее эффективным, поскольку, с одной стороны, частный инвестор вкладывает собственные деньги и поэтому заинтересован в выборе наиболее эффективных проектов, с другой стороны, льготы государства позволяют снизить порог требований к проектам и реализовать более широкий спектр бизнес-идей. В качестве льготы обычно рассматривается частичное или полное освобождение от налогов, вместе с тем в условиях инновационного предпринимательства налоговые льготы для инвестора не играют большой роли, так как в случае успешной реализации проекта он и так получит чистый финансовый результат выше нормального по экономической системе, а в случае неэффективной инновационной деятельности облагаемые базы инвестора будут стремиться к нулю. Поэтому налоговые льготы важны для субъектов хозяйствования, непосредственно реализующих инновации, а для инвесторов важнее государственные гарантии возврата кредитных ресурсов, что позволяет снизить степень риска венчурного финансирования инновационных проектов.

Исходя из сказанного выше, оптимальной формой кредитной поддержки инновационного предпринимательства на микроуровне представляется система частных финансовых организаций, осуществляющих комплексный консалтинг и финансирование инновационных проектов за счет собственных средств под гарантии государственных органов. Следует отметить, что недостатком данной системы является ее забюрократизированность, так как один и тот же бизнес-проект должен пройти две экспертизы – инвестора и государственного органа, гарантирующего инвестиции, что требует построения эффективной системы экспертизы проектов в относительно короткие сроки.

Таким образом, эффективная денежно-кредитная политика, направленная на стимулирование инноваций, состоит в избирательной поддержке инвесторов и инноваторов с помощью комплексной информационной поддержки и гарантирования инвестиционных займов для компенсации повышенного риска инновационной деятельности.

Литература

1. Динамика ставок кредитно-депозитного рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – 2017. – Режим доступа :http://www.nbrb.by/statistics/CreditDepositMarketRates/. – Дата доступа : 10.09.2018.

2. Ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – 2017. – Режим доступа :http://www.nbrb.by/statistics/Monetary PolicyInstruments/RefinancingRate. – Дата доступа : 10.09.2018.

УДК 330.322(485)

Е. В. Матова
matova.katya@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СТРАНЫ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОТОКАХ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Выявлены тенденции миграции прямых иностранных инвестиций в странах с транзитивной экономикой, проанализированы изменения темпов прироста потоков прямых иностранных инвестиций в группе стран с транзитивной экономикой

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются одним из основных факторов экономической глобализации и развития современной мировой экономики. 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. ПИИ увеличивают экономический потенциал принимающей страны, являются дополнительным источником экономического роста, обеспечивают расширение экспорта товаров и услуг, создают дополнительные рабочие места, что и обусловливает актуальность изучения современных тенденций потоков ПИИ в странах с транзитивной экономикой.

В последние годы страны с переходной экономикой были одним из быстрорастущих сегментов, аккумулирующим потоки ПИИ в мире. 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 [1]. Однако, не смотря на положительные прогнозы специалистов, в 2017 году приток ПИИ в эти страны сократился на 27,1% до 46,8 млрд долл. США. Большая часть спада была вызвана значительным сокращением притока ПИИ в четырех главных странах-получателях: в Российской Федерации, Казахстане, Азербайджане и Украине. Грузия, Черногория и Сербия, напротив, добились значительных успехов в привлечении инвестиций, однако этого было недостаточно для того, чтобы компенсировать потери в более крупных странах этой группы [2].

Группа стран с переходной экономикой является весьма неоднородной. Так, приток ПИИ в 2017 году в страны Юго-Восточной Европы с переходной экономикой увеличился на 20% до 5,5 млрд долл. США в результате устойчивого роста ВВП этих стран, усиления поддержки малого предпринимательства и расширения сотрудничества с Европейским союзом. Значительных успехов в привлечении инвестиций добилась Сербия: приток иностранных инвестиций вырос на 22% до 2,9 млрд долл. США.

Активно набирает темпы Босния и Герцеговина (приток ПИИ в 2017 году увеличился на 40%). Иностранные инвесторы выявили многочисленные преимущества и выгоды осуществления своей деятельности на территории данной страны. Ускоренная экономическая реформа значительно улучшила условия для бизнеса в Боснии и Герцеговине [3, с. 53].

Страны СНГ представляют интерес для иностранных инвесторов из-за количества ресурсов и возможности расширения рынков сбыта. В целом структура ПИИ бывших социалистических стран не отличается высокой диверсификацией. Большая часть иностранного капитала приходится на агропродовольственный и транспортный комплекс. Также высокой активностью характеризуются такие отрасли, как связь и телекоммуникации, финансовый сектор банковское дело и инфраструктурные сети (электроэнергетика) [3, с. 53].

В 2017 году потоки ПИИ в страны СНГ с переходной экономикой сократились на 31% до 41 млрд долл. США, после их резкого скачка в 2016 году. В частности, это связано с замедлением роста ВВП этих стран, неопределенностью в политической сфере, а также с геополитическими проблемами. Особенно заметным было сокращение притока инвестиций в Российскую Федерацию: на 32% до 25,3 млрд долл. США. Наибольший интерес иностранных инвесторов вызывает обрабатывающая промышленность в России, на ее долю приходится около 30 % всех ПИИ. Следующая популярная отрасль – это оптовая и розничная торговля (20 %), затем финансовый сектор (13%). Более 60% ПИИ приходится на страны Европы, на Кипр – 25%, на Люксембург – 14% [2].

В других странах СНГ в последние годы наибольший темп прироста приходился на Казахстан и Азербайджан. Наращивание иностранных инвестиций в Азербайджане во многом происходит за счет деятельности нефтегазовой ТНК под названием ГНКАР, которая открывает все новые и новые автозаправочные комплексы. Эта компания сосредоточилась на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

быстро растущем сегменте премиального топлива и импортирует нефтепродукты польских, белорусских и чешских компаний, причем это соответствует европейским экологическим стандартам. Однако, в 2017 г. инвестиции и в Азербайджан

снизились на 36% до 2,9 млрд долл. США. Притоки ПИИ продолжали концентрироваться в нефтегазовом секторе, который получил 73% от общего объема поступивших инвестиций [2].

В Казахстане после полученного крупного объема инвестиций в 2016 году в размере 8,1 млрд долл. США, потоки ПИИ в страну сократились на 43% до 4,6 млрд долларов США в 2017 году. На нефтегазовый сектор приходилось 46 % притока инвестиций, на металлургию – 22%.

Приток ПИИ в Украину сократился на 33 % до 2,2 млрд долл. США в результате политической неопределенности и нестабильности в стране [2].

Наиболее ярким примером страны с транзитивной экономикой, привлекающих 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 размере 136 млрд. долл. США, что на 1,5 % больше, по сравнению с предыдущим годом. Рост был поддержан увеличением на 28 % в 2017 году количества иностранных филиалов - более 35 650 [2].

В настоящее время политика китайского руководства нацелена на поощрение притока ПИИ в капиталоемкие и высокотехнологичные отрасли [4, с. 212]. Так, инвестиции в эти секторы значительно выросли (на 62% до 40 млрд долл. США, что составляет 29% от общего объема полученных инвестиций). Например, Samsung Electronics (Республика Корея) инвестирует 7,2 млрд долл. США в расширение своей производственной линии чипов флэш-памяти NAND в Сиане.

Увеличившийся приток ПИИ соответствует принимаемым властями мерам по обеспечению перехода Китая к экономике с высокой добавленной стоимостью, которая в большей степени основана на секторе услуг как на источнике внутреннего роста, обусловленного потреблением. К 2011 г. сектор услуг опередил производственный сектор как самый крупный получатель ПИИ, а в 2015 г. ПИИ в сектор услуг составили 61,1% от общего объема, в то время как ПИИ в производственный сектор составили 31,4% от общего объема прямых иностранных инвестиций. Увеличение объема инвестиций в китайский сектор услуг свидетельствует о том, что международные инвесторы все больше рассматривают Китай как рынок конечного получателя, а не как источник дешевой рабочей силы. В свою очередь, фирмы-производители отходят от производства дешевых экспортных товаров и переходят на производство товаров более высокого качества, специально разработанных для удовлетворения китайских потребителей [5].

По данным ЮНКТАД, перспективы притоков ПИИ в страны с переходной экономикой умеренно оптимистичные. Ожидается, что приток ПИИ в экономику данных стран вырастет примерно до 55 млрд долл. США, чему будет способствовать улучшение макроэкономической стабильности в различных ключевых экономиках региона (включая Российскую Федерацию). Объем объявленных гринфилд-проектов в 2017 году достиг 35 млрд. долл. США. В среднесрочной перспективе прочность и структурная диверсификация объявленных гринфилд-проектов могут привести к росту объемов ПИИ в промышленности, учитывая кадровые ресурсы региона и технологическую компетентность. Увеличение инвестиций в странах с переходной экономикой со стороны ТНК из развивающихся стран также свидетельствует о дальнейшей географической диверсификации источников ПИИ в будущем. Однако данные перспективы зависят от политических и политических факторов.

Таким образом, можно заключить, что группа стран с переходной экономикой является весьма неоднородной. Так, если в одних странах приток ПИИ в 2017 году значительно увеличился (Сербия, Босния и Герцеговина), то в других наблюдалось резкое падение (Российская Федерация, Казахстан). Сокращение объема ПИИ была связано с замедлением

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

роста ВВП стран, неопределенностью в политической сфере, а также с геополитическими проблемами. Также снижение притока капитала в страны с транзитивной экономикой было обусловлено изменениями в ценах на природные ресурсы, т.к. в этих странах наблюдается большая концентрация иностранного капитала в сырьевых отраслях. Страны с переходной экономикой привлекают иностранных инвесторов своей относительно дешевой рабочей силой. Это означает необходимость модернизации производства и перехода к производству товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью. Ускорение экономического роста в странах с переходной экономикой, благоприятная денежно-кредитная политика и дальнейшие меры по либерализации и поощрению инвестиций должны позитивно сказаться на глобальных потоках ПИИ в ближайшем будущем.

Литература

1. World Investment Report 2017: global investment prospects and trends / UNCTAD [Electronic resource]. – URL: http:// unctad.org/ en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (date of access: 08.09.2018).

2. World Investment Report 2018: investment and new industrial policies/ UNCTAD [Electronic resource]. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (date of access: 09.09.2018).

3. Матраева, Л. В. Анализ тенденций прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой / Л. В. Матраева, Н. Ю. Забабурина // International scientific review. – 2017. – №11(21). – С. 50–54.

4. Ли Сянь. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию: опыт Китая /Ли Сянь// Вестник ИрГТУ.– 2010. – № 4 (44). – С. 210–212.

5. Перспективы развития китайской экономики в 2016 г. [Электронный ресурс]. – URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/ru-ru-china-outlook-2016.pdf (дата обращения: 10.10.2018).

УДК 330.332.011

И. А. Мыслик
lukoyanovai@list.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье исследуется инвестиционный климат Республики Беларусь, причины, сдерживающие приток иностранного капитала, а также методы повышения эффективности инвестиционного процесса.

Современный этап развития мировой экономики свидетельствует о том, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) выступают одним из факторов устойчивого, качественного и сбалансированного экономического развития, а также повышения международной конкурентоспособности для большинства государств. Республика Беларусь как страна, нацеленная на структурные изменения в экономике, рост общенационального дохода, интеграцию в общемировое экономическое пространство, в значительной мере заинтересована в активном поступлении ПИИ.

Осознание важности со стороны органов государственной власти Беларуси, привлечения ПИИ в отечественную экономику нашло отражение в основных программных документах страны:

1) в Национальной стратегии устойчивого социально–экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что критерием достижения стратегии инвестиционной политики является рост удельного веса ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал. Особое внимание в обозначенном периоде будет уделено повышению инвестиционной привлекательности страны для крупных транснациональных корпораций [1];

2) в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 гг. принята стратегия привлечения ПИИ. Стратегия предусматривает ряд мер, которые

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

призваны обеспечить ежегодный прирост объема ПИИ; удельный вес иностранных источников в инвестициях в основной капитал должен составить не менее 18 %, доли инвестиций в основной капитал в ВВП – 25 % [2];

3) в Приоритетных направлениях развития промышленного комплекса страны на период до 2020 г. установлено, что одним из инструментов реализации промышленной политики является инвестиционная политика на принципах привлечения ПИИ и капитала транснациональных компаний [3];

4) в годовых прогнозах социально–экономического развития экономики Республики Беларусь.

В настоящее время Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса на территории республики. На международном уровне подписано более 60 соглашений об избежании двойного налогообложения, около 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении и защите инвестиций, Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, Конвенция по урегулированию инвестиционных споров и другие международные договоры. Успешно действуют институт «инвестиционных договоров с Республикой Беларусь» и институт «инвестиционных агентов». В стране действует Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь. В 2014 г. вступил в силу Закон «Об инвестициях». Выстраивая в соответствии с общеевропейскими стандартами институты регулирования бизнес–среды, Республика Беларусь обеспечила улучшение инвестиционного климата. В то же время, несмотря на наличие большого количества разработанных программных документов, и то, что такая экономическая политика в Республике Беларусь уже реализуется на протяжении продолжительного периода, это не оказывает ожидаемого влияния на экономическое развитие страны.

Для того чтобы оценить возможное изменение объемов и структуры притока ПИИ в экономику Республики Беларусь, рассмотрим динамику ПИИ в экономику Республики Беларусь по видам за 2010–2016 гг. и объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности.

Таблица 1 – Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по видам, млн. долл. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Иностранные инвестиции, в том числе:	9 085,5	18 878,6	14 329,8	14 974,3	15 084,4	11 344,2	8 559,8
прямые инвестиции, из них	5 569,4	13 248,0	10 358,4	11 083,4	10 168,9	7 241,4	6 928,6
инструменты участия в капитале, доли, паи	174,6	417,8	281,8	321,5	355,2	195,2	291,2
реинвестирование		787,2	869,7	1 795,3	1 454,6	1 348,1	1 321,6
долговые инструменты, из них	5 390,6	12 028,1	9 193,7	8 954,7	8 348,1	5 688,5	5 311,3
кредиты и займы	259,9	412,9	460,8	747,7	661,4	440,8	428,5
финансовый лизинг	8,0	2,7	9,5	1,0	0,4	0,0	
портфельные инвестиции	1,8	2,3	23,4	12,2	10,6	5,1	2,8
прочие инвестиции	3 514,2	5 628,3	3 948,0	3 878,7	4 904,9	4 097,7	1 628,5

Источник: [4].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Из данной таблицы следует отметить, что общий приток иностранных инвестиций в 2016 году снизился на 2784,4 млн. долл. США по сравнению с 2015 годом. Снизился в том числе приток прямых, портфельных и прочих инвестиций.

Общим условием стимулирования притока ПИИ в страну является как можно более скорая стабилизация финансового положения в Республике Беларусь. При обеспечении этого условия должны решаться также задачи в разрезе критериев рейтинговой оценки Всемирного банка (ВБ) условий ведения бизнеса. В рейтинге ВБ Республика Беларусь в 2017 г. заняла 38 место из 190 стран мира [5].

В целом по результатам проведенного исследования можно отметить, что в Республике Беларусь созданы основные условия, формально необходимые для привлечения иностранного капитала:

1) функционирует шесть свободных экономических зон;

2) иностранные инвесторы могут минимизировать затраты в случае размещения своего бизнеса в малых и средних населенных пунктах, в этом случае инвестор освобождается от уплаты налога на прибыль на протяжении 7 лет;

3) Беларусь имеет квалифицированную и при этом относительно дешевую рабочую силу;

4) постепенное улучшение позиций Беларуси в рейтинге «Doing business», составляемом ежегодно Всемирным банком;

5) Беларусь имеет развитую транспортную инфраструктуру, включая достаточно хорошее качество автомагистралей, а также приемлемый уровень железнодорожного и авиасообщения, и выполняет связующую роль между странами Евразийского и Европейского союзов [6].

Несмотря на ряд привлекательных составляющих инвестиционного климата, по-прежнему сохраняется достаточно низкая заинтересованность со стороны иностранных инвесторов в отношении Беларуси. Основными причинами, которые сдерживают приток иностранного капитала на внутренний рынок страны, выступают институциональные, связанные с государственным регулированием, а также состоянием политической и правовой среды. Очевидно, что сложность системы регулирования ПИИ и нестабильная макроэкономическая ситуация делают Республику Беларусь менее привлекательной для иностранных капиталовложений.

Для стимулирования ПИИ в экономику страны необходимо:

1) улучшить инвестиционный климат и увеличить престиж страны;

2) сохранить стабильность законодательства;

3) упростить систему налогообложения и процедуру таможенного оформления товаров;

4) обеспечивать стабильность на валютном рынке;

5) стимулировать размещение в Республике Беларусь филиалов крупнейших международных компаний, корпораций, работающих со странами СНГ, Балтии и Восточной Европы.

Предложенные меры сделают Республику Беларусь привлекательным и выгодным местом для зарубежных капиталовложений [7].

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально–экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scienceportal.org.by/upload/2015/ August/National_ Strategy_of_Social_and_Economic_Development_2030.pdf. – Дата доступа: 19.09.2018.

2. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.by/?url=http%3A%2F%2Fwww. government.by% 2Fupload% 2Fdocs%2Fpdp2016_2020.pdf&name=pdp2016_2020.pdf&lang=ru&c=589884587187. – Дата доступа: 22.09.2018.

3. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://research.bsu.by/wp-content/uploads/2014/10/postanovleniesm 6225.07.2012-red-30.06.2014.pdf. – Дата доступа: 22.09.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 (Стат. сб.) / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 506 с.

5. Всемирный банк: рейтинг стран 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russian.doingbusiness.org/rankings. – Дата обращения: 24.09.2018.

6. Лузгина А. Национальные особенности и международный опыт привлечения прямых иностранных инвестиций // Банковский вестник. – 2016. – С. 21–22.

7. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/48019/1/bolbat_kobyak_2012_sbornik8_tom2.pdf. – Дата доступа: 24.09.2018.

УДК 629.03

А. В. Никитенко
anikitsenka@icloud.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА: ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

В статье приводится описание практических мероприятий компании-оператора зарядной инфраструктуры для популяризации электромобильного транспорта среди населения.

Рост количества электромобилей в Республике Беларусь возможен при наличии необходимых условий организационного и экономического характера, включая: создание и развитие необходимой зарядной инфраструктуры, а также создание информационной среды компании-оператора продвигающей позиции электромобильного транспорта (создание и продвижение бренда зарядной инфраструктуры.).

В основу формирования концепции бренда по зарядке электромобилей, логично положить восточную стратегию формирования бренда (все товары или услуги компании продаются под одной маркой, прим. Virgin, LG, Daewoo, Hyunday, Sony, Sharp, Mitsubishi).

Миссия политики по продвижению должна включать два взаимодополняющих стратегических подхода:

–Первый – привлечение новых клиентов (направление по популяризации электромобильного транспорта в Республике Беларусь, опирающееся на сотрудничество с природоохранными организациями, работу с дилерскими центрами по продаже автомобилей и т.д.);

–Второй – работа с постоянными клиентами (предоставление уникального сервиса и услуг для постоянных пользователей зарядной инфраструктуры).

Продвижение бренда зарядной инфраструктуры логичнее всего осуществлять в несколько этапов (с обязательной корректировкой целей и сроков на каждом этапе в зависимости от формирующейся конъюнктуры).

I Этап.

Цель продвижения – популяризация электромобилей, продвижение идеи экономической эффективности электромобиля, обозначение экспертной роли в вопросе электромобильности и демонстрация доступности зарядной инфраструктуры.

Способ продвижения – активная онлайн реклама, PR и прямой маркетинг (дилерские центры, такси, службы доставки).

Выступая экспертом в электромобильной области, компанией-оператором электрозарядной сети транслируются идеи выгод от использования электромобилей через доступные каналы. Активно проводятся совместные рекламные проекты, подчеркивая экспертный статус, для формирования устойчивого имиджа прогрессивной, опытной организации, которая развивает зарядную инфраструктуру в соответствии с мировыми трендами. В каждом мероприятии по продвижению отражается масштаб развития сети.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

II Этап.

Цель продвижения – демонстрация концепции «безусловного комфорта» зарядной инфраструктуры для владельца электромобиля, дальнейшая популяризация электромобилей (преимущественно в партнерстве с производителями электромобилей), закрепление за компанией-оператором статуса эксперта в электромобильной тематике.

Способ продвижения – активная онлайн и офлайн реклама, акции и скидки для «первых» пользователей услуги заряда, PR.

Перенос центра аккумуляции внимания в сторону зарядной инфраструктуры. Коммуникация строится на основе продвижения идеи об использовании лучших мировых практик в развитии сети (станции заряда, обслуживание, программное обеспечение) для удовлетворения потребностей конечного потребителя.

Проведение масштабных мероприятий для популяризации электромобилей (прим. республиканские марафоны на электромобилях). Окончательное формирование статуса экспертного первопроходца.

III Этап.

Цель продвижения – закрепление позиции лидера в области обеспечения услугой заряда для электромобилей, тесное сотрудничество с крупными непрофильными компаниями (прим. торговые сети), продолжение сотрудничества с дилерскими центрами.

Способ продвижения – онлайн и офлайн реклама, акции и скидки, PR, прямой маркетинг.

Эволюционное развитие идей воплощенных в предыдущих этапах.

Сотрудничество с непрофильными компаниями, формирование общих программ лояльности. Дальнейшее развитие традиционных мероприятий. Осуществление политики продвижения с позиции лидера рынка.

Говоря о стратегии долгосрочных отношений (стратегических план), стоит отметить то, что она обязана соответствовать самой современной парадигме маркетинга – маркетингу управления взаимоотношениями с клиентами. Достижение этой цели связано с выполнением трех условий:

– Качество услуги и удовлетворенность потребителя; Качество познается только в сравнении с ценой, которую приходится за него отдать. Рациональный потребитель, желающий иметь личный транспорт, скорее заметит экономическую выгоду от использования электромобиля, при осязаемой разнице между стоимостью заряда и топливом;

– Удовлетворенность потребителя услуг и сила отношений. Существуют барьеры для выхода из отношений. Например, кто-то будет пользоваться услугой заряда у одного оператора, потому что «так надежнее», кто-то доверять одному, ибо не любит перемены мест, в том числе удобного расположения. Как правило, отношения будут сдерживать внешние барьеры: экономические (уровень тарифа), географические (удобство локации), временные («медленная» или «быстрая» зарядная станция), субъективные (недоверие ко всему государственному) и т.д.;

– Сила отношений и их длительность. Очень часто отношения длительны по причине существующих барьеров выхода из них (вышеназванные причины экономического, географического, временного характера). Однако любые отношения критичны к каждому своему эпизоду. Всего один критический эпизод может привести к разрыву отношений и испортить успехи, достигнутые в прочих эпизодах, называемых рутинными. Неработающая станция зарядная станция для потребителя в особой для него ситуации (необходимость срочно зарядить электромобиль на ближайшей станции по причине разряженного до минимума аккумулятора), отобьет желание далее пользоваться услугой по зарядке у данного оператора. Хотя в иной ситуации тот же клиент мог просто выбрать иную станцию заряда, не обратив внимания на проблему.

Таким образом, общая концепция работы с потребителем услуги заряда должна строиться на основе стратегии долгосрочных взаимовыгодных отношений. То есть по

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

отношению к клиентам необходимо позиционировать себя через свою стержневую компетенцию со всеми вытекающими из этого действиями, постоянно подкрепляя уверенность владельца электромобиля в правильности выбора. Реализация данного подхода требует следующего:

- построения системы поводов для дополнительных контактов в период после оказания услуги заряда (система отзывов об оказанной услуге, предложения клиентов по улучшению сервиса т.д.);
- перевод системы долгосрочных отношений с клиентами на качественно иной уровень (реализация не просто программы лояльности, а специального «клуба» постоянных клиентов сети которые могут положительно влиять на её развитие);
- создания эффективной системы стимулирования клиентов к повторным обращениям;
- мотивация сотрудников к максимальному достижению синергетического эффекта при оказании услуги заряда (для специалистов привлеченных аутсорсинговых компаний);
- активизации постоянных клиентов в выполнении дистрибьюторских функций (привлечение потенциальных клиентов через «сарафанное радио» о выгоде владения электромобилем и удобстве зарядной инфраструктуры).

Литература

1. C. D. Anderson and J. Anderson, Electric and Hybrid Cars: A History/ J. Anderson // McFarland, – 2017. – P. 20–26.

2. M. H. Westbrook, The Electric Car: Development and Future of Battery, Hybrid and Fuel-cell Cars / M. H. Westbrook // Inst. Eng. Technol. – 2017. – P. 17–24.

3. Официальный сайт HowToBestPromoteElectricCars [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа :https://cleantechnica.com/2016/01/28/how-to-best-promote-electric-cars/. – Дата доступа : 10.10.2018.

УДК 33.334

А. О. Пашнин
anton.pashnin@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО КРАУДФАНДИНГА

Данная статья приводит результаты исследования факторов успешности краудфандинговых проектов с использованием данных проектов, размещенных на белорусской краудфандинговой платформе ULEJ.BY

Краудфандинг – новая форма финансирования проектов. Он позволяет проектам различной направленности, как коммерческой, так и социальной, привлечь финансовые средства, необходимые на его реализацию, от широкого круга лиц, напрямую с проектом не связанных (спонсоров). Спонсоры обычно получают определенные вознаграждения от создателей проектов.

Краудфандинг проводится с помощью специальных платформ. Авторы проекта оформляют страницу со своим проектом и распространяют информацию о проекте с использованием различных каналов коммуникации. Выявлено, что чем лучше проект оформлен и чем больше «сигналов качества» он направляет потенциальным спонсорам - тем выше его шансы быть успешно завершенным, то есть, собрать заявленную сумму денег в установленный срок [1]. Существует множество исследований, оценивающих различные компоненты оформления проекта и их влияние на конечный успех всего мероприятия следующих авторов: Mollick, Mitra, Gilbert, Gafni, Belleflamme, Qiu, Kuppuswamy, Bayus и другие.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В данной статье будут описаны результаты исследования факторов, влияющих на успешное завершение краудфандинговой кампании. В качестве источника данных была использована белорусская краудфандинговая платформа Ulej. Всего база данных, использованная для проведения расчетов, состоит из 237 проектов, размещенных на платформе в период с 2015 по середину 2017 года. Успешными стали треть проектов – 80. Для каждого из проектов были собраны различные характеристики, от финансово-экономических (финансовая цель, продолжительность, количество спонсоров, сумма собранных средств, процент финансирования, средний взнос) до характеристик, описывающих оформление проект, в числовой форме. Среди них – наличие видеоролика и инфографики, наличие материалов проекта (например, главы из книги), наличие и количество картинок и видеороликов в описании проекта, язык описания и наличие перевода на иностранные языки, наличие ссылок на социальные сети. Дополнительно, общее количество публикаций о проекте в онлайн-СМИ, общее количество публикаций в социальных сетях, их репостов и лайков были также использованы как факторы успеха. Была добавлена переменная с категорией проекта для контроля за эффектами категорий.

Для определения основных факторов успеха был проведен регрессионный анализ с помощью различных моделей: классическая модель, отрицательная биномиальная регрессия, регрессия методом наименьших квадратов. Для того, чтобы результаты были более достоверными, в качестве индикаторов успешности проектов (зависимых переменных) были использованы четыре различные переменные: фиктивная, равная 1, если проект был успешен, переменная с общим количеством спонсоров проекта, переменные с общей суммой собранных средств и с процентом финансирования (отношение собранной суммы к цели финансирования). Такой подход был позаимствован у Hornuf и Scweinbacher [2]. С вторыми двумя переменными была обнаружена проблема: они не имеют нормальное распределение из-за большого количества проектов, которые привлекли незначительное финансирование во время своих кампаний. Также, 19 проектов не привлекли средства вообще, поэтому логарифмическая трансформация данной переменной была невозможна (чтобы не потерять эти наблюдения).

Для всестороннего анализа и определения наиболее значимых факторов успеха карудпроектов, было составлено 8 различных эконометрических моделей (спецификаций, по составу независимых переменных) для каждой из четырех зависимых переменных. Весь эконометрический анализ был проведен в программе Stata.

Было выявлено, что первоначальная финансовая цель проекта имеет негативное влияние на зависимую переменную во всех моделях. Это значит, что большая изначальная цель уменьшает шансы проекта на успех. Повышает вероятность успеха проекта наличие материалов об этом проекте, а также большое количество комментариев. Другие факторы, такие, как наличие главного видео или описание на белорусском имеют значимое влияние на успех лишь в одной из спецификаций. Важность главного видео для привлечения спонсоров была подтверждена в других моделях. Это значит, что при наличии главного видео количество спонсоров будет больше, чем при его отсутствии, если не брать во внимание прочие факторы.

Слишком много картинок в описании снижает шансы на успех (значимо в 5 из 8 спецификаций), а перевод на английский может быть хорошим знаком (положительно и значимо в 3 спецификациях). Общее количество публикаций в онлайн-СМИ имеет положительный и значимый эффект лишь в одной модели, в то время, как публикации и их репосты имеют положительное влияние на вероятность успеха во всех моделях. В следующей спецификации количество публикаций в онлайн-СМИ имеет более значительное влияние на общее количество спонсоров проекта.

Процент финансирования проекта (его натуральный логарифм) является более явной мерой успеха проектов, чем количество спонсоров и сумма взносов. Большая

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

первоначальная цель является индикатором более низких шансов на успех, так же, как и более длинная продолжительность проекта.

В целом, видно, что наличие заглавного видео важно для всех индикаторов успеха, на не так значимо для самого факта финансирования. Это говорит о том, что заглавное видео необходимо для привлечения спонсоров и их денег в проект, но только лишь заглавное видео не может увеличить шансы проекта на успех. Публикация материалов о проекте, как и перевод описания на английский, положительно влияет на все индикаторы успешности проектов – это важные показатели подготовленности проектов к краудфандингу. Однако иногда слишком много сигналов качества может оказывать негативное влияние на успех проекта: большее число видео и картинок в описании могут снизить вероятность успеха. Интересно, что представление информации о проекте в виде инфографики и публикация ссылок на социальные сети не играют значительную роль в успешном финансировании. Большая продолжительность проекта может сигнализировать о меньших шансах на успех, что совпадает с результатами Mollick.

Несмотря на то, что большая изначальная цель уменьшает шансы проекта на успех (т.е. меньшая вероятность достижения цели финансирования и меньший профинансированный процент), проекты с большей первоначальной целью привлекают больше спонсоров и большие суммы в абсолютных величинах. Проекты некоторых категорий в целом более успешны, чем другие.

Комментарии – это часть коммуникации проекта с потенциальными спонсорами. В целом, комментарии часто публикуются создателями проектов со словами благодарности спонсорам, или же просто декларируют успехи проекта (например, достижение 50% цели, публикация в СМИ и т.д.). Комментарии – это косвенный индикатор заинтересованности создателей в проекте и показатель маркетинговых усилий. Комментарии имеют положительное и значимое влияние на все показатели успеха во всех моделях.

Было обнаружено, что общее количество публикаций о проекте в онлайн-медиа имеет положительное влияние на индикаторы успеха. Количество публикаций в медиа имеет более значительное влияние на общее количество спонсоров, сумму финансирования и процент финансирования, но не на сам факт успеха проекта, что подтверждает важность публикаций для привлечения спонсоров в проект (но не обязательно для его успеха).

Посты о проектах и их репосты в социальных сетях положительно влияют на все индикаторы успеха. Однако лайки к этим постам не так важны: они лишь показывают внимание аудитории к проекту, но не стимулируют людей, их оставляющих, на поддержку проекта. Некоторые проекты получают много лайков в социальных сетях, но эти лайки вызваны другими факторами. Например, краудкампания, главная цель которой – не сбор средств, а продвижение продукта/бренда.

В заключение, данная статья раскрывает и определяет факторы, которые влияют на успешность проектов на краудфандинговой платформе. Спонсоры поддерживают те проекты, которые посылают сигналы качества и демонстрируют свою подготовленность. Некоторые сигналы качества крайне важны для проектов, в то время, как другие – менее важны.

Литература

1. Mollick, E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study / E. Mollick // Journal of business venturing. – 2014. – Vol. 29, iss. 1. – P. 1–16.

2. Hornuf, L. Internet-Based Entrepreneurial Finance: Lessons from Germany / L. Hornuf, A. Schwienbacher // California Management Review. – 2017. – Vol. 60, iss. 2. – P. 150–175.

3. Официальный сайт краудфандинговой площадки «Улей» [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа :http://ulej.by. – Дата доступа : 01.07.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.22.021.1

В. М. Победенко
balanaaa1001@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются различные пути повышения конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь.

Можно выделить следующие основные направления повышения конкурентоспособности национальной экономики Беларуси:

- ускоренное развитие научно-технического потенциала и инновационной деятельности;
- более полное использование имеющегося развитого многоотраслевого промышленного комплекса и повышение конкурентоспособности отечественных производителей;
- необходимо интенсивно развивать транспортную и информационную инфраструктуру: создавать благоприятные экономические условия и механизмы для переключения международных перевозок на Беларусь как наиболее короткий и экономически выгодный путь;
- заимствование опыта других стран по преодолению технологической отсталости, стимулированию НТП, росту инвестиций и повышению квалификации рабочей силы [1];
- активизация интеграционных процессов и включение республики в международное экономическое сотрудничество.

Главная цель социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года - дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики. Для её достижения необходимо обеспечить:

рост реальных денежных доходов населения, в том числе заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и других социальных выплат;

работу органов государственного управления в целях удовлетворения потребностей человека;

благоприятные условия для интеллектуального, творческого, трудового, профессионального и физического совершенствования человека;

опережающее развитие сферы услуг, прежде всего образования, здравоохранения, культуры - основы совершенствования человеческого капитала;

внедрение повышенной системы социальных стандартов во всех сферах жизни общества;

осуществление мер по улучшению демографической ситуации в стране;

инновационную направленность развития экономики, более действенный механизм стимулирования разработки и реализации эффективных инвестиционных проектов и на этой основе повышение уровня конкурентоспособности экономики, включая структурную перестройку, технико-технологическое перевооружение и реструктуризацию производств;

расширение взаимовыгодных экономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья.

Для реализации поставленных задач главные усилия потребуется сконцентрировать на следующих приоритетных направлениях:

всестороннее гармоничное развитие человека, формирование эффективной системы здравоохранения;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инновационное развитие национальной экономики и ресурсосбережение;

наращивание экспортного потенциала страны;

развитие агропромышленного комплекса и сопряжённых отраслей, социальной сферы села;

развитие малых и средних городов;

жилищное строительство.

В условиях кризиса большая ответственность не только за повышение конкурентоспособности, но и за стабильность экономики ложится на правительство. Финансовый кризис разрушает старые связи и способы производства. Ограничиваются возможности кредитования. Растёт напряжение в платёжной системе и на валютном рынке. Необходимо оперативное реагировать на кризисные тенденции в отечественной экономике [2]. Мерами по повышению конкурентоспособности в условиях кризиса могут быть:

- восстановление фонда занятости;
- изменение порядка формирования инновационных фондов;
- отмена обязательного применения Единой тарифной сетки, а также госрегулирования оплаты труда в негосударственных коммерческих организациях;
- отказ от валовых показателей и снижение ставки арендной платы;
- совершенствование логистической системы;
- раскрепощение бизнеса и предпринимателей;
- отмена государственного регулирования цен, включение механизмов саморегулирования рынка, сокращение количества и уменьшение размера налогов, уменьшение штрафов и упрощение документооборота.

Литература

1. Каморников, С. С. Конкурентные стратегии на мировых рынках / С. С. Каморников. – Б. : Дельта, 2010. – 188 с.

2. Олехнович, Г.И. Конкурентные стратегии на мировых рынках / Г. И. Олехнович. – М. : Издательство деловой и учебной литературы, 2005. – 256 с.

УДК 330

С. А. Полковниченко

svetlana.polkovnichenko@gmail.com

Черниговский национальный технологический университет, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Раскрыта сущность понятия «потенциал малого сельскохозяйственного предпринимательства» в узком и широком смысле. Рассмотрены стадии формирования, реализации (использования) и воспроизводства потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства. Выделены особенности реализации потенциала малого предпринимательства в сельском хозяйстве.

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики Украины, от уровня развития которой зависит повышение материального благосостояния, качества жизни населения и продовольственная безопасность государства. Одним из стратегических факторов дальнейшего развития отрасли, возрождения сельских территорий, обеспечения занятости и роста доходов сельского населения выступает сельскохозяйственное предпринимательство. В его структуре важную роль играет малое сельскохозяйственное предпринимательство,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

которое, имея значительный потенциал, требует небольших затрат на создание и функционирование.

Потенциал малого сельскохозяйственного предпринимательства следует рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле, на наш взгляд, – это совокупность человеческих ресурсов, способных и готовых заниматься предпринимательской деятельностью в сельскохозяйственной сфере.

Однако для осуществления предпринимательской деятельности, кроме трудовых ресурсов, необходимы материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические, инновационные и социально-коммуникативные ресурсы. Поэтому в широком смысле потенциал малого сельскохозяйственного предпринимательства мы понимаем как совокупность трудовых, инвестиционно-инновационных, финансовых и других ресурсов и реальных возможностей их использования для самостоятельного, инициативного, на свой страх и риск производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а также оказания услуг в целях удовлетворения потребностей покупателей и получения дохода. То есть данную категорию следует рассматривать как сложную систему с соответствующей структурой, имеющимися связями и взаимозависимостями.

Потенциал малого сельскохозяйственного предпринимательства необходимо рассматривать в единстве трех стадий: формирования, реализации (использования) и воспроизводства.

Формирование потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства предусматривает привлечение и организацию системы ресурсов и их возможностей таким образом, чтобы результат их взаимодействия способствовал достижению поставленной цели. Данный процесс осуществляется в конкретных условиях внешней и внутренней среды под воздействием определенных факторов, которые нами систематизированы на основе исследования научных источников и отражены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Предпосылки и факторы формирования потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства

Источник: составлено на основе [1, 2; 3].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Реализация (использование) потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства происходит в процессе деятельности малых предприятий (юридических лиц) и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели).

По законодательству Украины, средняя численность работников за отчетный период (календарный год) в указанных субъектов не превышает 50 человек и годовой доход не превышает сумму, эквивалентную 10 млн евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины [4].

Малые аграрные предприятия – это предприятия, площадь сельскохозяйственных угодий которых в растениеводстве составляет менее 100 га, и которые в животноводстве содержат менее 30 голов крупного рогатого скота, до 30 голов свиней и овец, а также до 2 тыс. голов птицы [5]. Кроме того, предпринимательской деятельностью в сельском хозяйстве могут заниматься и физические лица, которые предоставляют различные виды услуг, включая агротехнические услуги собственными техническими средствами, и получают определенный доход от этой деятельности.

Материальной основой формирования и реализации потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства являются финансовые ресурсы, которые создаются и используются в целях финансового обеспечения процесса расширенного воспроизводства предприятия, решения социальных потребностей работников.

Воспроизводство потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства означает восстановление ресурсов и их возможностей в постоянно меняющихся пропорциях, которые зависят от финансового состояния хозяйствующего субъекта, стратегии и тактики его развития, рынка, стадии экономического цикла и т.п.

Отраслевая специфика сельского хозяйства предопределяет особенности реализации потенциала малого предпринимательства в аграрном секторе. Поэтому предприниматель должен:

– учитывать специфические особенности земли как основного средства производства, улучшать ее качество; заботиться о создании страховых фондов;

– знать как законы природы, так и экономические законы;

– владеть знаниями по организации сельскохозяйственного производства;

– значительную часть своей деятельности уделять осуществлению агромаркетинга;

– вовремя в необходимом объеме и ассортименте удовлетворять потребности потребителей;

– повышать конкурентоспособность продукции и т.д.

Результативность использования потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства зависит от качества системы управления ресурсами на уровне хозяйствующих субъектов и территориального образования, а также от ее способности реагировать на изменения условий хозяйствования.

Эффективная реализация потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства возможна только при сочетании свободы хозяйствования на земле, то есть внутренней среды, с наличием соответствующей регуляторной институциональной среды, государственного регулирования, а в современных условиях еще и весомой государственной поддержки. Недооценка роли и игнорирование проблем развития и реализации потенциала малого предпринимательства в сельском хозяйстве является стратегическим просчетом украинского государства.

Действенная реализация потенциала малого сельскохозяйственного предпринимательства позволит быстро преодолеть диспропорции в отдельных сегментах рынка, пополнить бюджеты различных уровней, насытить потребительский рынок товарами, активизировать инновационную деятельность, развивать конкуренцию, создавать новые рабочие места и снижать уровень сельской безработицы, сформировать класс предпринимателей, что смягчает социальное напряжение в обществе.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Березинец С.К. Потенциал малого бизнеса: формирование и направления реализации / С.К.Березинец // Вестник Львовского государственного университета внутренних дел. Серия экономическая. – 2013. – Вып. 2. – С. 202-207.

2. Гришина Н.В. Факторы и условия формирования и реализации потенциала малого предпринимательства / Н.В.Гришина // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2013. – №5. – Т.1. – С.231-235.

3. Малик Н.И. Основы аграрного предпринимательства / М.И.Малик, В.В.Зиновчук, Ю.А.Лупенко и др. – К.: Изд-во Ин-та аграрной экономики, 2001. – 528 с.

4. Хозяйственный кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua

5. Садчиков В.С. Тенденции развития и функционирования малого предпринимательства в аграрном секторе Черниговского региона / В.С.Садчиков / Вестник Черниговского государственного технологического университета. – 2012. – №4 (62). – С.219-225.

УДК 378.627.32

О. А. Пуйто
jeremy16615@hotmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Вопрос экономического роста и развития остается главным в исследовании экономистов в последние годы. Необходимость исследований об экономическом развитии обусловлена важностью сокращения международной бедности, улучшения уровня жизни и обеспеченияустойчивого экономического развития стран.И здесь нельзя не обратить внимание на такой важный финансовый инструмент как лизинг.

Лизинг, как один из инструментов обеспечения инвестиционной деятельности, играет существенную роль в росте объемов производства, увеличении инвестиций и соответственно - обеспечении устойчивого экономического развития, как прямым путем на микроэкономическом уровне, так прямым и косвенным на макроэкономическом.

Возникновение лизинга, является закономерным этапом развития кредитно-финансовых отношений, так как при взаимодействии заемщика с кредитором может возникать ряд проблем, таких как высокие процентные ставки для заемщика и риск неплатежеспособности, при выдаче долгосрочных кредитов, для кредитора. С того момента как законодательнои юридически определены условия лизинга, он может рассматривается какальтернативная возможность обновления основных фондовпредприятия по отношению к схеме прямого кредитования.

Необходимость развития лизинга обусловлена тем, что в процессе функционирования экономической системы, могут возникать инвестиционные потребности для реструктуризации производственной или инновационной деятельности. При этом отсутствие значительных объемов инвестиций, становится проблемой для эффективного функционирования хозяйственного субъекта. Возможность их осуществления за счет инвестиционных займов, государственных капиталовложений и самоинвестиций, по известным причинам, весьма ограничена.

Лизинг является одной из форм долгосрочного кредита, характеризующейся длительным, устойчивым характером связей между лизингодателем и лизингополучателем, что определяет особую роль лизинга, как важного механизма финансирования в производственные активы. В условиях дефицита финансов на приобретение оборудования, лизинг является выгодной для предприятий формой материально-технического снабжения.

Развитие такого финансового инструмента как лизинг, позволяет государству совершенствовать свой финансовый сектор экономики, а также дает возможность мелким и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

начинающим хозяйствующим субъектам модифицировать основные фонды и увеличить объем производственных активов [1].

В то же время, лизинг может являться важной частью инновационной деятельности предприятия, а меры по его развитию и поддержке включаются в инвестиционную политику многих развитых государств. Лизинг позволит обеспечить реализацию новой, еще неизвестной на рынке продукции, которая является инновационной для конкретного потребителя.

Такой финансовый инструмент как лизинг, предоставляет возможность приобретать оборудование и использовать его в экономической собственности, без приобретения в юридическую. Наряду с этим, выплаты за использование оборудования, как и при арендных отношениях, распределены во времени, а при финансовой лизинге это время может совпадать со сроком амортизации оборудования.

Преимущества лизинга по сравнению с другими вариантами финансирования:

– лизинг дает возможность хозяйствующему субъекту при минимальных затратах получить современное оборудование и технику.

– лизинг позволяет экономить на налоге на прибыль, так как платежи по лизингу относятся на себестоимость;

– при лизинге возможно применение механизма ускоренной амортизации с коэффициентом до 3-х, позволяющего лизингополучателю довольно быстро восстановить затраты через себестоимость;

– условия при оформлении лизинга, более благоприятные и не такие жесткие, как при кредитовании;

– лизингодатель может предоставить более гибкий график платежей по лизинговому договору по сравнению с кредитным;

– так как объект лизинга, во время действия договора, находится в юридической собственности лизингодателя, то для заемщика снижаются финансовые требования, предъявляемые по гарантийному обеспечению сделки.

Исходя из срока полезного использования объекта лизинга и сущности договора различают:

– Финансовый лизинг. Срок договора лизинга, как правило,равен сроку полезного использования объекта лизинга. При таком договоре остаточная стоимость имущества по истечении срока договора, минимальна или равна нулю и имущество, после внесения платы, разницы между стоимостью имущества и общей суммой выплат, может перейти в собственность лизингополучателя.

– Оперативный лизинг. Здесь срок договора значительно меньше срока полезного использования объекта лизинга. В этом случае предметом лизинга могут являться имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы. По истечении договора, объект лизинга переходит обратно лизингодателю, но может быть и выкуплен лизингополучателем или заново сдан в лизинг. При оперативном лизинге ставка обычно выше, чем при финансовом. Такой метод очень удачен для юридических лиц. Они могут взять новое имущество в аренду на выгодных условиях без обязательств по его дальнейшему выкупу. Улучшается производительность предприятия, так как для кратковременных работ транспорт или оборудование не покупается, а берётся в аренду за определённую плату. Единственное условие – соблюдение заявителем условий содержания объекта лизинга. Его характеристики и состояние должны сохраниться до момента прекращения договора.

Особо стоит отметить возвратный лизинг, когдапродавец имущества также является и лизингополучателем.В этом случае между лизингодателем и предприятием заключаются два договора: по купле-продаже и лизинговый договор. Возвратный лизинг осуществляется для покрытия недостатка в финансовых средствахпредприятия, которое получает единовременно деньги за реализованное лизингодателю имущество [2].

Вместе с преимуществами, существуют и недостатки лизинга для предприятия:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– валютные риски;

– необходимость внесения аванса;

– лизинговые платежи являются обязательными и не изменяются от результатов деятельности предприятия, или от устаревания оборудования, если иное не предусмотрено договором;

– имущество взятое в лизинг, невозможно оформить в качестве залога, например при получении кредита в банке, так как оно не находится в юридической собственности у лизингополучателя;

– содержание договора лизинга может быть более сложным, чем кредитного договора и потребует больше средств и времени на его подготовку [3].

Но стоит отметить, чтоэти проблемыне обязательно будут таковыми для лизингополучателя. Все зависит от конкретных обстоятельств и грамотности составления договора.

В заключение следует отметить, что лизинг является эффективным инструментов в обеспечении инвестиционных потребностей предприятия.

Основными преимуществами лизинга являются возможность применения ускоренной амортизации, минимальный объём вложений на инвестиционной стадии, учёт предмета лизинга, как на балансе лизингополучателя, так и лизингодателя, большая доступность для предприятия, чем альтернативные варианты финансирования.

Литература

1. Флетчер М., Фриман Р., Султанов М., Умаров У. Leasing in Development Lessons from Emerging Economies / М. Флетчер, Р. Фриман, М. Султанов , У. Умаров// . International Finance Corporation Washington, D.C., 2005[Электронный ресурс]. —
Режим доступа: URL :http://www.ruralfinanceandinvestment.org/sites/default/files/11395 01556450_Leasing_in_Dev_Nov05.pdf (08.10.2018)

2. Шабашев, В.А. Лизинг: основы теории и практики : учеб. для вузов / В.А. Шабашев // М. : КноРус, 2007. – С. 184

3. Коренев А.В. Лизинговый механизм как форм инвестиционной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL : http :/ /diss.rsl.ru/diss/03/1026/0310 26009.pdf (08.10.2018)

УДК 339.137.2

И. В. Соловьева
soloveov_pn@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОСЫЛОК

В статье рассматривается становление понятия «конкурентное преимущество». Проанализированы характерные особенности различных подходов к определению понятия зарубежных и российских авторов, с учетом изменений содержания теории конкурентных преимуществ с течением времени. Представлены основные недостатки современной трактовки понятия. На основе проведенного исследования выделяется наиболее актуальный способ толкования понятия, дается его обобщенное определение.

Конкретная рыночная позиция организации определяется её конкурентными преимуществами. В обобщенном виде конкурентные преимущества – это превосходства в какой-либо области, обеспечивающие успех в конкурентной борьбе. Конкретное содержание понятия конкурентные преимущества зависит от:

– в первую очередь, от субъекта конкуренции;

– во вторую – от этапа конкурентной борьбы.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Конкурентная борьба, являющаяся следствием ограниченности ресурсов, заставляет искать закономерности поведения экономических субъектов в таких условиях. В ходе этой борьбы сменяются подходы к её проведению: как к самой политике достижения конкурентных преимуществ, так и к выбору их источников. Это находит отражение в эволюции концепции конкурентных преимуществ.

В ходе анализа ряда работ на тему конкурентоспособности организации и конкурентных преимуществ выявляется отсутствие единства в толковании данных понятий, наблюдаются различия трактовок этих экономических терминов среди зарубежных, российских и отечественных авторов. Основанием таких различий можно считать ряд следующих причин:

– особенности исторического развития экономик различных стран;

– переходные процессы в экономиках стран постсоветского пространства, в том числе России и Беларуси.

Для осуществления более детального анализа целесообразно исследовать и обобщить подходы зарубежных и российских ученых к определению понятия «конкурентное преимущество».

По мере зарождения и трансформации теории конкурентных преимуществ появилось около 20 концепций, акцентом каждой из которых являются те конкурентные преимущества, которые были актуальны для своего периода времени.

Различные подходы ученых-экономистов к определению «конкурентное преимущество» (далее КП) отражаются во времени и содержании [1]. Трансформация представлений о категории «конкурентное преимущество» с течением времени представлена в таблице 1.

Таблица 1 показывает, что сначала ученые рассматривали конкурентные преимущества как экономию на затратах. Это связано с рассмотрением только ценовых основ конкурентоспособности. С середины XIX века более значимой стала степень обеспеченности ресурсами. В XX и начале XXI века основными конкурентными преимуществами становятся знания и интеллектуальный потенциал.

Наиболее полно существующая в экономических исследованиях трактовка понятия «конкурентные преимущества» отражается в определение Г.Л. Азоева. В соответствии с его трактовкой под конкурентными преимуществами понимаются «концентрированные проявления превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которые можно измерить экономическими показателями (дополнительной прибылью, более высокой рентабельностью, рыночной долей, объемом продаж)» [2].

По мнению Г.Л. Азоева, превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности организации является конкурентным преимуществом только в том случае, когда находит отражение в увеличении объемов продаж, прибыли и рыночной доли. Однако, данное утверждение справедливо лишь в отношении реальных преимуществ, при этом потенциальные преимущества, которые в перспективе могут привести к увеличению продаж и прибыли, не считаются конкурентными. Исключение этих преимуществ из категории конкурентных тормозит эффективное стратегическое планирование маркетинга.

Таким образом, целесообразно рассматривать конкурентное преимущество как уникальные ресурсы в материальном и нематериальном выражении, которыми владеет организация, и которые являются стратегически важными для развития бизнеса. Они обеспечивают превосходство на рынке и позволяют организации не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Эволюция содержательных основ понятия «конкурентное преимущество»

Содержательные основы экономического понятия «конкурентное преимущество»	Ученые-экономисты												
	А. Смит	Д. Милль, Д. Рикардо	А. Маршалл	Б. Олин, Э. Хекшер	Г. Демсец, А. Алчинян	И. Кирцнер	Ф. Хайек, П. Друкер	Ж. Ламбен, М. Портер	Ж. Вальтер	Х. Траболт	Д. Мур	А. Бранденбург	А. Ойхер
Затраты	+	+	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Объемы производств	–	–	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Факторы производств	–	–	–	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Требования конкурентной среды	–	–	–	–	+	–	–	–	–	–	–	–	–
Предприни-мательские способности	–	–	–	–	–	+	–	–	–	–	–	–	–
Человеческий фактор	–	–	–	–	–	–	+	–	–	–	–	–	–
Эффективное использование ресурсов	–	–	–	–	–	–	–	+	–	–	–	–	+
Интеллекту-альный потенциал	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+	+	–	–
Степень соконкуренции	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1 Данилов, И.А., Волкова Е.В., Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами» / И.А. Данилов, Е.В Волкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №3 (184). – С.132.

2 Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика: учебник / Г.Л. Азоев // – Минск: Центр экономики и маркетинга, 2009. – 257 с.

УДК 330.322

Л. Л. Соловьева,
so_lo_vjeva@mail.ru
Гомельский государственный университет им. П. О. Сухого, Беларусь
Л. М. Лапицкая
Lapicka@yandex.ru
Белорусский государственный университет, Беларусь

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для современного периода экономического развития Республики Беларусь характерна активизация инновационной деятельности в целом ряде отраслей и сфер деятельности, и как следствие повышение конкурентоспособности отечественной промышленности. Устойчивое экономическое развитие на основе внедрения инноваций невозможно без наличия, эффективно работающего механизма финансирования инновационной деятельности. Традиционно принято выделять три базовых источника финансирования: собственные средства, заемные и привлеченные средства. В силу высокого риска вложений в инновационные предприятия, находящиеся на ранних стадиях развития, эти источники финансирования либо отсутствуют вовсе, либо их недостаточно. Как показывает мировой опыт для решения проблем финансового обеспечения инновационной деятельности в развитых национальных экономиках давно и успешно применяется венчурное финансирование.

Экономическое развитий в основу, которого положена инновационная модель, является приоритетным направлением развития экономики РБ, что находит свое отражение в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020, в разработанной и утвержденной стратегии «Наука и технологии 2018-2020» и других Государственных научно-технических программах.

Как показывает анализ, финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет средств республиканского бюджета, республиканского централизованного инновационного фонда, инновационных фондов облисполкомов и Минского горисполкома, а также заемных и собственных средств организаций. С точки зрения структуры средств можно видеть, что наибольший удельный вес занимают собственные средства, за ними следуют кредитные и средства республиканского бюджета, что в совокупности дает более 90%, и только незначительная доля менее одного процента приходится на средства внебюджетных фондов и прочие, в число которых можно отнести средства венчурных фондов. Следует обратить внимание на тот факт, что сложившаяся тенденция не изменяется на протяжении всего исследуемого периода [1].

Венчурный бизнес в РБ находится на стадии становления. Как показали исследования, проведенные Belbiz, источниками инвестиций, которые были привлечены для реализации стартапов в 2016г. стали средства бизнес ангелов - 60%, стратегических инвесторов – 44% и только 4% стартапов финансировалось с использованием средств венчурного инвестора.

Отличительными чертами венчурного инвестирования являются:

- долговременный характер инвестирования – сроком от 5до10лет;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

- поэтапность финансирования, в соответствии с темпами развития компании;

- тесное взаимодействие между венчурным фондом и создаваемыми с его участием компаниями;

- получение дохода при «выходе» из компании, путем продажи своей доли.

Венчурное финансирование является с одной стороны способом финансирования инновационного вектора экономики, а с другой – инновационной формой предпринимательства. Главная цель венчурного финансирования – объединить финансовые и организационные возможности одних предпринимателей и интеллектуальные ресурсы других в реальном секторе экономики. Такое объединение позволит получить доход обоим предпринимателям. [2].

Как известно в РБ создан и функционирует Российско-Белорусской фонд венчурных инвестиций. В рамках своей деятельности Российско-Белорусской фонд венчурных инвестиций может осуществлять: приобретение и последующее отчуждение долговых ценных бумаг эмитентов; отчуждение акций (долей, паев) юридических лиц; предоставлять займы при условии участия в целевой компании. Объем возможного финансирования на начальном этапе определяется в зависимости от масштабов деятельности самой инновационной компании.

Развитие венчурного финансирования на территории РБ напрямую связано с процессами ее интеграции в мировое экономическое сообщество. Создание новых для нашей республики и гармонизированных с международными стандартами финансовых институтов существенно снизит риски потери капиталов в инновационных секторах и обеспечит их дальнейший рост.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс:]. – 2015. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/nauka-i-innovatsii/ofitsialnye-publikatsii_3/index_440/

2. Венчурный капитал и прямые инвестиции в России: Сборник статей и выступлений СПб.: РАВИ, 2009-164.

УДК 330.341.42:338.45.01

С. Ю. Солодовников
solodovnicov_s@tut.by
Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ЭКОНОМИКА РИСКОВ – ОНТОЛОГИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века – рыночный сегмент становится периферийным. Автором предлагается определить современную экономику как экономику рисков – экономику высокотехнических и наукоемких производств, характеризующуюся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков.

В последние десятилетия в мире произошла глобальная социально-технологическая революция, которая по своему значению и последствиям затмевает те лежащие на поверхности проблемы и вызовы, с которыми столкнулись сегодня страны и народы. Человечество быстро входит в новую эпоху, содержательно охарактеризовать которую современная экономическая наука оказалась не в состоянии. Сказать, что последняя находится сегодня в гносеологическом кризисе, – не сказать ничего! Ж. Бодрийяр

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

категорически заявляет: «политическая экономия кончается на наших глазах, превращаясь в трансэкономику спекуляции, которая забавляется своей собственной логикой – закон стоимости, законы рынка, производство, прибавочная стоимость, классическая логика капитала, но которая не несет в себе более ничего экономического или политического. Это – чистая игра с изменчивыми и произвольными правилами, катастрофическая игра» [1, с. 53]. По существу сегодня правомерно говорить о гносеологической катастрофе Экономической науки, которая оказалась неспособной содержательно ответить на два главных фундаментальных вопроса политической экономии: в какой экономической системе человечество сегодня живет и какие интересы ее детерминируют?

Экономика рисков – это экономика высокотехнических и наукоемких производств, характеризующаяся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. В отличие от традиционных экономических рисков как возможности потерь хозяйствующими субъектами вследствие рыночной неопределенности или вмешательства государства в экономическую деятельность, являющихся атрибутивными признаками рыночной экономики, в современной экономике риски принимают всеобъемлющий характер, многие из них в принципе не предсказуемы – «черные лебеди», «эффект сверхуверенности» и т. д.

Нами уже неоднократно отмечалось, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [2, с. 23]. Радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями. Рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Последние уже давно стали предметом изучения не только ученых-экономистов, но и других обществоведов и гуманитариев. Собственно говоря, важным отличием рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению. Если посмотреть на процессы сборки и разборки социального субъекта через призму категории экономика рисков, то становится очевидным, что в данном случае идет речь не только о нарушении рыночных принципов ценообразования, т. е. о значительном сокращении сферы применения закона спроса и предложения в хозяйственной практике, но и о нарушении законов образования и эволюции социальных классов, когда высшие классы могут навязывать средним и низшим классам свою идеологию, свою мораль, свои интересы. Иначе говоря, «класс в себе» не может стать «классом для себя» (К. Маркс), или в терминологии М. Вебера «класс» не может стать «социальным классом». А это значит, что классовая борьба, а ее никто не отменял, становится латентной и не предсказуемой [3]. В результате серьезно трансформируются социально-трудовые отношения и механизмы согласования экономических интересов, частично они становятся симулякрами, тем самым повышая непредсказуемость хозяйственной деятельности, порождают серьезные политико-экономические и технологические риски. Ж. Бодрийяр писал по этому поводу: «Традиционно инфляция и безработица составляют переменные, входящие в уравнение роста: на этом уровне кризиса нет – есть лишь неупорядоченные процессы, а сама неупорядоченность является тенью органической целостности. Ныне аномалия приобретает весьма тревожный характер. Она – не явный симптом, а странный знак упадка, нарушения правил какой-то тайной игры или, по меньшей мере, чего-либо, нам неизвестного» [1, с. 50].

Значительный вклад в превращение традиционной капиталистической экономики в экономику рисков принадлежит глобальным спекулятивным финансам. То, что в последние

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

двадцать лет значительно повысилась неустойчивость мировой экономики, прежде всего, связано с изменением в ней роли и функций финансов, а также значительным усилением глобальной финансовой неустойчивости. Причем в основе последней лежит «изменение природы и роли финансов: из обеспечивающих и обслуживающих экономику они стали доминирующими над экономикой, – отмечает М. А. Сажина. – Более того, работая преимущественно на себя, они действуют глобально. Оторванные от своего материального носителя, глобальные виртуальные финансы постоянно движутся, причем с очень высокой скоростью: за секунду миллиарды долларов, а за день триллионы долларов могут сменить своих собственников. В результате для виртуальных денег характерна постоянная смена субъекта собственности и размытость диффузия прав собственности. В следствие этого они потеряли такую характерную черту, как управляемость, выключились из процесса рыночного саморегулирования, усилили риски и придали экономике черты нестабильности» [4, с. 32]. Современные глобальные финансы значительно нарушают действие рыночных законов в планетарном масштабе. Ж. Бодрийяр писал по этому поводу: «есть нечто другое, гораздо более ошеломляющее чем инфляция. Это – оборот денежной массы, охватывающий Землю своей круговой орбитой» [1, с. 50].Гносеологическое осмысление новой роли финансов во многом затруднено (помимо того, что современные глобальные финансы – это принципиально новое явления в экономической истории) еще и тем, что на региональном и страновом уровне финансы в ряде случаев продолжают выполнять свои традиционные функции.

Результатом деятельности глобальных финансов в условиях отсутствия действенных межстрановых институционально-финансовых фильтров (барьеров), защищающих национальные экономики от спекулятивных атак глобальной финансовой системы могут очень быстро разрушить национальный промышленный комплекс, сельское хозяйство и в целом сложившийся в данной стране уклад хозяйственной жизни. При этом «нарушаются не только сложившиеся макроэкономические пропорции, но и возникают новые диспропорции. Среди них: разрыв между инвестициями и сбережениями, появились страны с хроническим дефицитом и хроническим профицитом текущих статей платежного баланса, растет задолженность, учащаются и усиливаются финансовые кризисы» [4, с. 32]. При этом основой глобальной финансовой неустойчивости является информатизация и долларизация мировой экономики.

Еще одной важной причиной возникновения и сохранения экономики рисков выступает очень высокая неопределенность технико-технологических прогнозов. В результате возникает множество дополнительных рисков на уровне государства и коммерческих организаций, вызванных этой неопределенностью. Во многом в результате идеологического влияния социальной парадигмы постиндустриального общества в экономической науке до настоящего времени отсутствуют четкие фундаментальные теоретические представления о том, что же следует понимать под технологической эволюцией. В российской научной литературе эта гносеологическая проблема описывается так: «Известна идея − представить, технологическую эволюцию как смену неких технико-экономических парадигм (К. Перес), в российской более поздней версии − так называемых технологических укладов. Эти вещи ретроспективные, классификационные, это абстрактные схемы, ничего не проясняющие в технологическом развитии, поскольку никто ничего не может сказать о шестом (иногда и о пятом!), не говоря уже о седьмом или восьмом укладе (парадигме). Следовательно, пока точно не установлено, что составляет его основу (уклада), правдоподобно сказать о нем затруднительно, по крайней мере, на коротком отрезке времени. Только обернувшись назад, можно сказать о прошлых этапах, условно подразделяя их на некоторые периоды времени» [5, с. 12–13]. Иначе говоря, достаточно популярная сегодня концепция смены технологических укладов представляет собой ретроспективную концепт схему. Однако этой идее придается вес не только как ретроспективной концепции-схеме [5, с. 12–13], а как основе для текущей экономической политики. Так, например, в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

работе «Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике» [6], вышедшей в 2009 г., отмечается, что «всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начало структурной перестройки экономики на основе следующего уклада» [6, с. 17]. Оставляю в стороне вопрос, почему во время множества других мировых экономических кризисов, регулярно повторяющихся во второй половине XX, начале XXI веков и не редко сопровождаемых всплеском и падением цен на энергоносители (например, мировой кризис 1974-75 гг.) – это не свидетельствовало о смене доминирующих технологических укладов, отметим только, что социальная парадигма смены технологических укладов категориально не описана.

Литература

1. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр ; Пер. с фр. Л. Любарской, Е. Марковской. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство ″КДУ″», 2014. – 260 с.
2. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015 – Вып. 3. – С. 23–34.
3. Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе : методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Минск. : БНТУ, 2014. – 378 с.
4. Сажина, М. А. Природа современных финансов / М. А. Сажина // Экономические науки. – 2014. – № 9. – С. 25–33.
5. Сухарев, О. С. Индустриальная политика и развитие промышленных систем: Эволюция, институты и управление / О. С. Сухарев, Е. Н. Стрижакова. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 160 с.
6. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике» / С. Ю. Глазьев [и др] ; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонова. – М.: Тровант, 2009. – 304 с.

УДК 005.44

Б. В. Сорвиров
sorvirov@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ГРЯДУЩЕЕ ПРОШЛОЕ ИЛИ НАСТОЯЩЕЕ БУДУЩЕЕ

Автор рассуждает о будущем человеческой цивилизации и роли экономической науки в нем. В полемике с представителями различных школ экономической мысли анализируется инвариантность развития человечества и делается вывод, что потенциальная энергия знаний, накапливаемая научно-техническим прогрессом должна перейти в кинетическую энергию действия, которая выведет человечество в новую реальность.

Полвека назад спасение человечества один из классиков либерализма Фридрих фон Хайек находил в достижении «максимальных темпов роста», которые могут привести к новым успехам. Однако на практике оказалось, что цели достижения максимальных темпов роста противоречат интересам устойчивого развития. Милтен Фридман модернизировал идеи австрийской школы и попытался достичь устойчивости за счет использования монетарных методов регулирования экономики Хайека. Однако и эта идея также потерпела крах с кризисом 2008 года. В результате в последние десятилетия в экономической научной мысли наметились тенденции возвращения к идеям Дж. Кейнса, но и они, как свидетельствует практика, не способны решить существующей проблемы.

Ведущие экономисты планеты, нобелевские лауреаты, финансовые гуру, великие эксперты, либертарианцы, монетаристы, кейнсианцы, социалисты и коммунисты, все, абсолютно все находятся в полной растерянности: не знают и даже не представляют по сути, что делать дальше. Это подтверждают и последние саммиты G-7 в Бельгии, Германии,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Канаде, прошедшие конференции в Германии, Австрии, вернее, заседание Бильдербергского клуба – теневого правительства современного мира. И что удивительно – нет никаких даже потенциальных идей, аэкономическая наука пребывает в какой-то прострации.

Отражая эту данность, француз Жан-Клод Трише перед своим уходом с поста главы Европейского ЦБ заявил, что традиционные способы воздействия на экономику исчерпаны, а ответ на вопросы о выходе из кризиса надо искать в других отраслях знания.

Сегодня многие эксперты считают, что экономической науке надо расширять собственные горизонты. Совершенно не случайным поэтому стал процесс начала критики экономических авторитетов.

На свалку истории летят сами основы современной экономики в виде «Экономикса», по которым и в настоящее время обучается большинство студентов мира, в том числе и наши студенты-экономисты. Этот Экономикс, по мнению Нобелевского лауреата по экономике и одного из главных либералов американской политической дискуссии Пола Кругмана имеет мало общего с настоящим бизнесом, а степень, с которой Экономикс изолирован от реальности, экстраординарна. Ему вторит другой Нобелевский лауреат Рональд Коуз и называет происходящее «темным веком макроэкономики».

Вся передовая экономическая мысль на протяжении всей второй половины XX века билась над построением эконометрических моделей и достигла в этом несомненного совершенства. Однако все эти модели были направлены на достижение только одной цели – поиску путей максимизации темпов роста и прибыли и при этом – любой ценой. А для этого не нужен системный анализ, нужны только навыки решения конкретных бизнес-задач. Именно этому и учат на американском примере все западные элитные учебные заведения от Гарварда и Принстона до Кембриджа и Оксфорда. Эту данность указывает ряд видных ученых, которые находят причину утраты конкурентоспособности американским бизнесом в его ориентации на краткосрочные цели и цены акций, обоснованные этими школами.

Любой, кто хотя бы сомневался в существующей системе, сразу же попадал в разряд отверженных. Они изгонялись из аудиторий, их переставали печатать в профессиональных изданиях, им трудно было получить работу. Прагматизм, по словам Пола Кругмана, сменился квазирелигиозной уверенностью, которая лишь усиливалась по мере того, как факты опровергали «истинную веру». Таким образом, выкристаллизовывалась та «научная» школа, та бизнес- и политическая элита, которая находится сегодня у руля мировой экономики и политики. Как следствие, экономикс стал привычным инструментом, при помощи которого государство управляет экономикой.

Но и альтернатив ему не видно. «Чего не понимает современный человек ни на интеллектуальном, ни на интуитивном уровнях так это того, что прагматизм как альтернатива столь же сомнителен, и что длительное нежелание анализировать ситуацию глобально и систематически может представлять серьезную угрозу жизнеспособному общественному устройству».

Но самое опасное состоит, с моей точки зрения, в том, что в мире практически не осталось институтов, способных к этому системному анализу. И даже у мирового лидера! В этой связи заслуживают внимание слова известного многим Джефри Сакса: «Печальная истина состоит в том, что в Вашингтоне ныне нет серьезных институтов, занимающихся системным планированием будущего».

Но ведь если люди неспособны системно думать о будущем, им не решить ни одну из современных проблем. И это действительно настоящая беда для всего человечества. Ведь несмотря на то, что сегодня не наблюдается недостатка в организациях, исследующих и планирующих будущее, как на уровне передовых стран, так и международного сообщества, в мире практически не существует институтов, предлагающих какие-либо системные идеи дальнейшего развития.

Печальные прогнозы, скажете вы! Но нет, не все еще потеряно – оптимистично откликаются экономисты-неоклассики и отвечают на вызов целой серией революционных предложений.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Самый главный их вывод–на экономической науке рано ставить крест. Напротив, мы находимся на пороге революции, это будет оцифрованная реальность вместо абстрактных моделей. Новая экономическая наука будет точной, невероятно масштабной и обладающей даром безошибочных предсказаний. Раньше мир описывался в экономических моделях, смоделированных для целых групп. Теперь отдельные модели можно рассчитать для миллионов людей. Да, действительно звучит оптимистично!

Но ведь эта «революция» не решает основных проблем современного общества: роста неравенства, «убывания доходности капитала», вытеснения человека и т.п. Она позволяет лишь эффективнее воздействовать на «рациональные ожидания» и максимализировать «побудительные мотивы», иначе – индивидуализировать, доводить до логического конца те принципы неоклассической экономической теории, которые были сформулированы еще в середине XIX века.

Всё это понятно! Но Новая революция возможна при условии существенного снижения издержек, что достижимо только за счет перехода на новый уровень технического прогресса, где, по мнению большинства экспертов, «нанять р***о***бота выгоднее, чем нанять человека».

Вместе с тем переход на новый виток технического прогресса ведет к пропорциональному воспроизводству и проблем, связанных с ним, а именно к критическому снижению нормы прибыли вследствие сокращения применения рабочей силы, к новому росту безработицы, социального неравенства и т.п. В существующей экономической модели подобная промышленная революция не решает проблему, а, напротив, до предела радикализует ее.

Если говорить об эволюции, или, правильнее сказать, вызревании идеи Финансовой революции, то она появилась ещё в 2004 году в книге «Новый финансовый порядок». Американский экономист Рон Шиллер предлагал расширить хеджирование рисков на доходы от средств к существованию (образование, работа, жильё, социальное положение, обеспечения), и на этой базе сделать новый глобальный рынок для торговли рисками. Ведь рынки могут распределять их бесконечно и безопасно. Однако крах рынка недвижимости в 2008–2009 году подверг сомнению последнее утверждение, а проект финансовой революции на Западе умер сам собой.

Продолжающийся и углубляющийся глобальный мировой кризис все настойчивее подводит нас к необходимости поиска решения проблем развития человечества. Суть этого решения, по мнению большинства известных западных экономистов – возврат к основам экономической науки. На этот феномен обратили внимание в своих трудах Д. Хэкер, П. Пирсон, П. Кругман, Д. Стиглиц и другие известные миру учёные. Но самая поразительная особенность этого понимания состоит в том, что основной упор делается на политику. Экономисты традиционно настаивали на главенстве экономических факторов... И только в последние годы произошел разворот в сторону политики, объясняющий конкретные экономические проблемы мировой экономики. Такая переориентация возвращает экономику обратно к ее истокам, и она вновь превращается в науку под названием *политическая экономия.*

Призывая к возвращению к политэкономии, Пол Кругман отмечал: «мы не пользуемся имеющимися у нас знаниями, потому что слишком большое количество важных людей – политиков, общественных деятелей, а также широкие массы пишущей и говорящей братии, определяющие традиционный образ мыслей и общепринятую точку зрения – по самым разным причинам предпочитают забыть уроки истории и выводы экономического анализа нескольких поколений. И на смену этим потом и кровью полученным знаниям приходят удобные с идеологической и политической точки зрения предрассудки».

Бывший главный экономист МВФ Саймон Джонсон в своей книге, посвященной кризису 2008 года и поиску его причин, также делает разворот в сторону политэкономии. И это возвращение не случайно, поскольку именно политэкономия предлагает системный анализ существующих проблем.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С еще большей убедительностью доказывает необходимость обращения к политэкономии руководитель аналитического центра Stratfor Дж. Фридман: «поскольку политика и экономика неразделимы, математика никогда не сможет стать столь мощной прорицательницей, как может показаться... Экономисты с финансистами сосредоточились на цифрах вместо анализа политических последствий этих цифр...».

Фридман призывает вернуться к политэкономии Адама Смита и Давида Рикардо, от которой в 80-х годах XVIII века отказались «сторонники школы маржинализма, которые попытались математизировать экономику и освободить ее от политики, сделав отдельной дисциплиной в обществоведении».

«Мир не является непредсказуемым», – отмечал Фридман. И это действительно так, но проблема в том, что за последнее столетие политэкономия стала, по сути, запрещенной наукой. На смену политэкономии пришла теория «рациональных ожиданий», задача которой свелась к поиску вариантов максимализации позитивных «побудительных мотивов». Она, безусловно, сыграла свою прогрессивную роль в развитии общества, однако сознательное пренебрежение и даже отрицание политэкономии привело к тому, что человечество оказалось не готово к происходящим изменениям.

К началу XXI века человечество зашло в тупик развития, о приближении к которому свидетельствует набирающий силу глобальный кризис, грозящий стать последним для современной цивилизации. Если существующие тенденции сохранятся, то человечество ожидает обязательный спад, который, начавшись незаметно, быстро перейдет в фазу обвального падения. Катастрофические изменения могут произойти за время жизни всего одного поколения. Человечество может опуститься до уровня средневековья и пойти по пути дальнейшего медленного затухания. Подобные предчувствия охватывают сегодня ведущих экономистов планеты, например, тот же Кругман утверждает: «Мы находимся на грани огромной неизбежной катастрофы», по словам Сакса: «Грозящая нам опасность беспрецедентна, и человеческие знания, ценности и общественные институты не адекватны этой опасности... Пока человечество отвечает на эту угрозу крайне невнятно, абсурдно и настолько близоруко, что возникает впечатление, будто человечество стремится к смерти».

Уважаемые коллеги! Просто поразительно, что в этой ситуации человечество, находящееся на пороге гибели, ведет себя абсолютно беспечно! В связи Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц отмечает: «Возможно, мир неумолимо движется к одному из тех трагических моментов, что заставят будущих историков спросить: почему ничего не было сделано вовремя?»

Люди рожают детей и приумножают свои капиталы, строят дома и планы на будущее, человечество, не покладая рук, борется за демократию и устойчивое развитие, оно отчаянно сражается со СПИДом, наркотиками, раком, а теперь и со свиными и птичьими заболеваниями в виде гриппа и коронарного вируса. Однако при этом *человечество практически не борется за свое собственное выживание.*А ведь в случае глобального кризиса будет безвозвратно утеряно все, чем живет человек, и его не спасут ни высокие заборы, ни полиция, ни армия, ни накопленные капиталы. Все существующие скрепляющие общественные и материальные связи будут уничтожены. Включая деньги и права собственности, которые исчезнут вместе с обществом, породившим их. Почему же это общество, спрашиваю **я**, не борется за свое выживание? Чем можно объяснить этот парадокс?

На этот вопрос попробую ответить так: прежде всего тем, что преобладающие сегодня силы *не заинтересованы в изменениях*, поскольку они получают выгоду от существующего положения вещей. Взять хотя бы Украину! Экономика разрушена, а доходы Порошенко возросли на 7 млрд. долларов США! Эти силы преимущественно ориентированы на текущие краткосрочные цели и готовы ради этого пожертвовать долгосрочными, что бы за этим не стояло.

Но есть и более серьезная причина. О ней, в частности, говорил Джордж Фридман: «Если забыть о коррупции и глупости, то можно выдвинуть мощный аргумент о том, что

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

реальная проблема – в нехватке творческой фантазии». Ему вторят из Гарварда: «Возможности экономических изменений ограничены не только реалиями политической власти, но и бедностью наших идей». К подобным выводам приходит и помощник Президента России Сергей Глазьев: «Сейчас у жителей многих городов мира сложилось ощущение, что они живут на пороховой бочке, фитиль которой уже подожжен, и никто не способен погасить его».

«Возможно, мы подсознательно отворачиваемся от проблемы, так как пока не видим путей ее решения», – полагает Хайнц Шуманн. Этот суровый фатализм дополняется миром иллюзий, в который человечество погрузилось до такой степени, что уже не замечает окружающей реальности. Оно, очевидно, не проявляет должного интереса к проблемам, угрожающим его существованию, кроме все нарастающего страха перед приближающимся будущим.

Если человечество пойдет тем же путем, его ждут мрачные времена. Конечно, наша современная цивилизация сильно отличается от Древнего Рима. Чего, например, стоят хотя бы гладиаторские бои, в которых только в одном римском Колизее на потеху публике было убито более 200 тысяч человек, по сравнению с нашим просвещенным веком, который даже единичную смертную казнь самых ужасных преступников считает чрезмерной жестокостью. Тем не менее, «мягкая посадка» Европейских империй хоть и гораздо менее драматичная (в культурном плане), чем крах Римской, обошлась человечеству в XX веке в две Мировые войны, унесшие жизни большего количества людей, чем погибло во всех предшествующих войнах человечества вместе взятых. Они же показали, что вуаль цивилизации слишком тонка и может исчезнуть при легком дуновении, вызванным потрясением современного мира.

Так есть ли выход? Можно ли избежать конца? Думаю, что готовых рецептов сегодня нет, это вопрос поиска, пока еще есть время. Направление этому поиску дает предупреждение Альберта Эйнштейна, по словам которого, «никакую проблему невозможно решить на том же уровне, на каком она возникла».

Может быть, этим новым будущим станет «технологическая сингулярность», о которой писал академик Вернадский, когда потенциальная энергия знаний, накапливаемая научно-техническим прогрессом в последние десятилетия, перейдет в кинетическую энергию действия, которая выведет человечество в новую реальность. Вернадский полагал, что переход в новую эру сверхчеловека или постчеловека произойдет еще до середины XXI века, при этом, отмечал он, «несмотря на весь свой технический оптимизм, мне было бы куда комфортнее, если бы меня от этих сверхъестественных событий отделяла тысяча лет, а не двадцать».

По мнению Иноземцева, новая эра может быть «довольно жестокой», она «будет настолько иной, что не сможет вписываться в классические рамки противопоставления добра и зла». Но прогресс не остановить, утверждает В. Иноземцев, конкуренция и борьба за выживание вынудят создать те технологии, которые обеспечат получение преимуществ.

Не случайно в последнее время начали говорить о внешних киберугрозах, создании центров исследований рисков, направленных на изучение потенциальных угроз, которые несут человечеству последние и грядущие достижения науки и техники.

А может быть, нарастание долговой нагрузки развитых стран мира, свидетельствует о наступлении Экономической Сингулярности – конца капиталистической и начала постэкономической эпохи. Ведь стимулирование экономического роста только за счет государственных вливаний, сопровождающихся дефицитом бюджета и наращиванием госдолга, ведет к всё большей зависимости частного бизнеса от государства и, в конечном итоге, к построению какого-то нового типа общественных отношений. И здесь могут появиться альтернативные варианты, способные дать человечеству шанс. Но они не упадут с неба...

Завершить свой доклад хочу словами Майкла Альтшулера, что есть две новости: плохая «Время летит. Хорошая – мы пилоты своего времени».

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.137.2:001.895.1

В. В. Сорвирова, Б.Т. Шириев
vvsorvirova@gmail.com
Shiriyev.1997@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТНАЯ – СОСТАВЛЯЮЩАЯ РОСТА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Рассматривается проблема развития высокотехнологических производств – основы современной экономики и конкурентоспособности любого государства. Показано, что важнейшим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является эффективная инновационная политика, принявшая сегодня стратегически важный характер.

В современных условиях развитие науки становится непременным условием создания предпосылок устойчивого духовного, интеллектуального, научно-технического и социально-экономического развития общества и государства.

Высокие технологии – это та сфера, которая может решить самые амбициозные задачи в социально-экономическом развитии любого государства. Именно они являются тем мощным рычагом, с помощью которого многие страны не только преодолевают спад в экономике, но и обеспечивают ее структурную перестройку и насыщают рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Во всем мире инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из главных условий модернизации экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах выдвигаются на первый план уже не эти отрасли, еще недавно определявшие «лицо» экономики всех промышленно развитых государств, а совсем иные, основанные на использовании новейших технологий.

Например, в Германии, почти 100% прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций. Тайвань, например, на опыт которого в области использования высоких технологий любят ссылаться многие исследователи, за счет малого и среднего бизнеса обеспечивает 78% занятости и 45% ВВП своей страны.

Страны располагают разными по масштабам, структуре и результативности научными и технологическими комплексами. В настоящее время российское правительство изучает направления и модели научно-технологической кооперации с другими странами БРИКС.

Английский экономист Г. Бэннок отмечает, что из 70 важнейших изобретений XX века более половины были сделаны мелкими фирмами или самостоятельными изобретателями [1]. Именно малыми предприятиями созданы электронные трубки для телевизоров, установки кондиционирования воздуха, электростатические копировальные машины, транзисторы, миксеры и даже реактивный двигатель, не говоря уже о таких мелочах, как шариковая авторучка, застежка-молния, пылесосы, тостеры и многое другое.

Технологический бизнес – один из наиболее прибыльных и почти закрытых областей предпринимательства. Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. Конкурентоспособными в данной сфере являются только фирмы нескольких наиболее развитых стран, а остальные развитые и развивающиеся страны (в том числе и Россия) обречены на пассивную роль получателя, потребителя новой технологии. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет экономический рост и «тянет» за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к высоким технологиям. В 1980–1990-х гг. в развитых странах, например, темпы роста наукоемких отраслей были в среднем в 1,5–2 раза выше, чем по промышленности в целом [2, с. 55].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Однако двигателем прогресса в таком циклическом развитии экономики является не всякое инвестирование в производство, а введение на рынок принципиально новых товаров и техники.

В группу высокотехнологических производств с технологиями высокого уровня обычно включаются производства, обеспечивающие выпуск наукоемкого продукта, рассчитанного на массового потребителя. Как свидетельствует мировой опыт, альтернативы инновационному пути развития нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота, улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшает социально-экономическую ситуацию в стране.

Современная типология стран мирового сообщества берет за основу уже не мощь вооруженных сил, экономические показатели (бедные и богатые страны, индустриальные и сельскохозяйственные и т. п.), а способность производить и реализовывать высокие технологии. С этой позиции страны делятся на сырьевые, товаропроизводящие, производящие технологии и производящие научные знания, и высокие технологии.

Страны, принадлежащие к последней группе, одновременно являются мировыми экономическими, технологическими, научными и военными лидерами. Этот комплекс отраслей представляет стратегию передовых рубежей, поскольку развитие и государственная поддержка высоких технологий становятся актуальнейшей не только экономической, но и политической задачей.

Внедрение новых технологий не всегда было таким простым делом. Разные страны при решении этой проблемы выбирают различные пути. В США, например, большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок проводится через контракты и гранты негосударственными организациями, то есть они являются ключевым аспектом в системе НИОКР. Через них правительство в состоянии обеспечить работой лучшие научно-исследовательские организации и талантливых ученых, ставя перед ними конкретные научно-исследовательские и опытно-конструкторские задачи.

Германия, например, в области высоких технологий вначале ориентировалась на опыт США и технологически крупные программы; был также использован опыт развития инкубаторов США, научных парков Великобритании, Франции и Японии. Однако с начала 80-х годов XX века был сделан акцент на создание сети региональных инновационных фондов с постепенным перенесением центра тяжести инновационной деятельности на малые и средние предприятия. Причем подобные инновационные фонды создавались исполнительной и законодательной властью совместно с заинтересованными частными структурами.

Япония, а также новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии в области инновационной деятельности сконцентрировали свои ресурсы на скупке перспективных высокотехнологических нововведений на последней дорыночной стадии. В этом случае оставалось лишь организовать конечную доработку нововведения и запуск его в производство.Индия, обладающая гораздо меньшим интеллектуальным потенциалом, чем Россия, за счет проданного за рубеж программного обеспечения, начиная с 1998 года, дает более одного млрд. долл. США экспортных поступлений. Доходы от экспорта программного обеспечения столь велики, что вскоре эта статья в национальном экспорте товаров и услуг может стать.

Основной акцент при реализации инновационной политики в упомянутых странах делается на малые и средние инновационные предприятия. В Японии их число составляет 99% общего числа предприятий, а их доля в ВВП страны достигает 52%, или 3 трлн. долл. США; в Германии таких предприятий около 4 000.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В США до 1980 года на исследования и разработки правительство ежегодно тратило 30 млрд. долл. США, но результаты этих усилий почти никогда не доходили до рынка (лишь 5% всех полученных патентов когда-либо лицензировались). С начала 1980-х гг. произошло смещение акцентов и были приняты меры, поощряющие научные исследования и разработки в частном секторе, через поддержку малого инновационного предпринимательства с ежегодным выделением на эти цели 5,4 млрд. долл. США [3, с. 112].

В итоге в США появилась и действует весьма эффективная программа – Инновационная деятельность малых предприятий, с помощью которой за 20 лет государством на каждый вложенный доллар было возвращено восемь. Причём, финансовые средства даются именно малым предприятиям с тем, чтобы они искали новейшие разработки в университетах. Получается, что университет не может получить средства на проведение НИОКР, если какое-то предприятие не захочет внедрять результаты этих исследований в промышленное производство; а предприятие не сможет участвовать в программе, если не найдет университет, у которого можно взять для внедрения новейшую технологию.

Так развиваются и производство, и научные лаборатории. Роль государства в данном случае сводится к тому, что оно намеренно создает условия взаимодействия науки и производства и тем самым стимулирует не только новые технологии, но и внедрение результатов НИОКР в производство.

В Великобритании опыт 80-х годов XX века показал, что при должном государственном подходе и при наличии соответствующего научного потенциала можно и нужно ставить задачи интенсивного освоения мирового рынка научной продукции. В стране был сделан соответствующий скачок – с 4 до 12,5%. Именно наукоемкие и высокие технологии дают сегодня в США 85% прироста занятости, в Англии – 89, в Японии – 90%.

В России в отличие от большинства стран мира преимущество отдается бюджетному финансированию научных исследований и разработок, как на федеральном, так и региональном уровнях, хотя общеизвестно, что научный и инновационный потенциал стран превосходит многие западные страны вместе взятые. Тормозом является то обстоятельство, что еще с советских времен считалось главным получить результат, показать его и опубликовать. До создания законченного научно-технического продукта, который можно не только показать, но и продать, дело не доходило.

Недостаточное внимание властей к проблемам науки приводит к хроническому недостатку финансирования, росту социальной напряженности среди творческой научно-технической интеллигенции. Около 90% представителей науки и профессорско-преподавательского состава вместо того, чтобы вплотную и более качественно выполнять свои профессиональные обязанности, ищут дополнительный заработок на стороне или покидают страну, выезжая туда, где их труд востребован и достойно оплачен. Россия же, по мнению многих экспертов, ежегодно теряет от этого около 50 млрд. долл. США. Покинувшие Беларусь и Россию ученые запатентовали за рубежом много перспективных лекарственных препаратов, что, как полагают, лет на 25 будет определять многие направления фармацевтического рынка; до 30% программных продуктов в отделениях мегакорпорации «Майкрософт» производится русскоязычными специалистами.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что необходимым условием инновационного развития является создание инновационной инфраструктуры – инструмента и механизма экономического роста, достаточной для эффективной реализации современной экономической политики государства.

Литература

1. Рассказова, Н.В. Новшества возникают из творчества / Н.В. Рассказова // Креативная экономика. – 2011. – № 2. – С. 21.

2. Булатов, А.С. Мировая экономика : учебник / А.С. Булатов. – М. : Юристъ, 2001. – 894 с.

3. Булатов, А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / А.С. Булатов. – М. : Магистр, 2008. – 654 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.45+330.35.01

Т. В. Сергиевич
serhiyevich@gmail.com
Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ИНДУСТРИЯ МОДЫ ИЛИ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ?[1]

В контексте концепции устойчивого развития анализируется влияние индустрии моды на окружающую среду. Показано, что оценка воздействия промышленности на природу сложна и может принимать противоположный характер. Для формирования полного видения относительно влияния легкой промышленности на окружающую среду следует рассматривать не только непосредственно производственные процессы, но и учитывать потребление товаров и производить оценку данного потребления на предмет соответствия принципам устойчивого развития.

Зачастую в литературе швейная промышленность характеризуется как «экологически чистое производство» [1, с. 34]. Такой тезис является справедливым в контексте сравнительного анализа влияния непосредственно процессов производства в различных отраслях промышленности на окружающую среду. Действительно, швейное производство характеризуется низким уровнем загрязнения окружающей среды по сравнению с другими видами экономической деятельности, относимыми к промышленности. В то время как удельный вес производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в 2017 г. составил 4,43%, на данный вид экономической деятельности приходится всего 2,05% выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников. По показателю «использование воды» доля производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха сопоставима его доле в объеме производства обрабатывающей промышленности – удельный вес данного вида деятельности от общего объема использования воды обрабатывающей промышленности достигает 4,9%. По объему сброса воды доля исследуемого вида деятельности составляет всего 0,5%.

В то же время в структуре затрат на охрану окружающей среды в обрабатывающей промышленности затраты предприятий по производству текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха составляют 3,43% или 16,4 млн. руб. Большая часть этих средств (13,4 млн. руб.) направляется на охрану и рациональное использование водных ресурсов, затем следуют расходы на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства (1,8 млн. руб.) и расходы на на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата (1,9 млн. руб.). Весьма «экологично» выглядят показатели производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха по образованию отходов производства – всего 126,6 тыс. тонн в год (по данным 2017 г.) или 0,26% от отходов производства обрабатывающей промышленности [2]. Таким образом, легкая промышленность в Республике Беларусь характеризуется сравнительно невысоким уровнем негативного воздействия на окружающую среду, сопоставимым с величиной затрат предприятий этого вида экономической деятельности на ее охрану. Основным источником загрязнения является текстильная и кожевенная отрасли, оказывающие негативное воздействие в первую очередь на водные ресурсы.

Использование системного подхода к оценке воздействия легкой промышленности на окружающую среду обусловливает расширение объекта исследования – производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха – до индустрии моды, производственной базой которой оно является. В условиях нарастания экологических угроз, усиления негативного антропогенного воздействия на природу, актуализации поиска механизмов решения экологических проблем, рассматривать экологические издержки

[1]Работа выполнена при поддержке БРФФИ (договор № Г18М–033 от 30.05.2018 г.).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

материального производства в отрыве других звеньев цепочек создания стоимости и потребления становится недостаточным. «Сегодня, – отмечает С. Ю. Солодовников, – сутью концепции устойчивого развития является разработка социально-экономических механизмов управления социоприродными системами на региональном, национальном и глобальном уровнях в целях обеспечения устойчивого роста благосостояния населения с минимальным ущербом для окружающей среды и здоровья человека [3, с. 58]. Поэтому воздействие индустрии моды на окружающую среду должно подлежать комплексной оценке.

Как только границы исследуемой области расширяются от поставщиков сырья до потребления и утилизации продуктов потребления, оценка воздействия индустрии моды на окружающую среду приобретает противоположный вид. Сегодня «на долю индустрии одежды приходится 10% глобальных выбросов углекислого газа, она является вторым по величине промышленным загрязнителем, уступая только нефтяной промышленности» [4]. Загрязнения почвы пестицидами при выращивании хлопка, высокое потребление воды (например, для производства футболки требуется 2 700 литров воды, что соответствует тому количеству воды, которое в среднем выпивает человек в течение 900 дней [5]), использование нефти для производства синтетических материалов, химикатов для производства и окрашивания текстильных материалов – лишь некоторые примеры негативного воздействия индустрии моды на природу. Низкие экологические стандарты и их несоблюдение в странах, в которых сегодня сконцентрировано мировое производство текстиля, обуви и одежды, позволяет лидерам индустрии моды получать сверхприбыли за счет присвоения природной ренты, практически не возмещая экологические издержки.

Наряду с низкими экологическими стандартами, в таких странах сохраняются крайне низкие социальные стандарты – активно используется детский труд, оплата труда остается крайне низкой, фактически отсутствуют социальные гарантии, нарушаются требования безопасности труда, что приводит к необратимым разрушительным социальным и экологическим последствиям. Крупнейшей техногенной катастрофой последних лет в производстве товаров интенсивного обновления стало обрушение здания, где располагались предприятия по пошиву одежды, что произошло в 2013 г. в Бангладеш. Во избежание нарушений жестких сроков выполнения работ владельцами швейных производств были проигнорированы требования по эвакуации работников из здания, находившегося в аварийном состоянии. Его обрушение повлекло гибель 1 129 человек и ранения около 2 500 человек [6]. При этом мировые корпорации, которые получают сверхприбыли за счет третьих стран, практически не несут ответственности за человеческий и экологический ущерб, поскольку лишь размещают заказы на выполнение работ по аутсорсингу.

Наряду с негативным воздействием на экологию процессов производства текстиля, обуви и одежды (от сельскохозяйственных организаций до торговых сетей с готовой продукций), существует проблема вторичного использования, переработки и утилизации отходов данной продукции. Интенсификация потребления в современном мире, изменение структуры и культуры потребления обусловливают быстрый рост масштабов данной проблемы в современном обществе – обществе потребления (Ж. Бодрийяр [7]). Уровень потребления благ является индикатором подразумеваемой социальной мобильности. Сегодня «стало привычным покупать одежду, носить ее несколько раз или вообще ни разу не надеть и выбрасывать со все возрастающей скоростью. Отчеты показывают, что почти всю одежду, которая выбрасывается вместе с бытовыми отходами, можно было бы использовать снова, по оценкам, 95 процентов можно было бы повторно носить, использовать или перерабатывать – в зависимости от состояния текстильных отходов. Вместо этого в странах с преобладающими потребительскими культурами подавляющее большинство старой одежды выбрасывается с бытовыми отходами и оказывается на свалках или мусоросжигательных заводах, что составляет миллионы тонн отходов текстиля во всем мире. Отчеты показывают, что это судьба более 80% одежды, выброшенной в ЕС» [8, p. 13]. Оценки масштабов потребления в современном обществе поражают: «ежегодно выпускается более

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

150 миллиардов швейных изделий, что позволяет ежегодно выпускать 20 новых предметов одежды каждому человеку на планете. Американцы каждый год выбрасывают около 70 кг одежды на человека» [4]. Как справедливо подчеркивает С. Ю. Солодовников, «любое общество не является чем-то монолитным, а делится на множество социальных классов, которые обладают специфическими социально-экономическими интересами, причем интересы ряда этих классов всегда будут не соответствовать направлению устойчивого развития» [3, с. 58]. Поэтому возникает необходимость наличия сильного «государства», которое, являясь представителем общественных интересов, создавало бы условия для реализации концепции устойчивого развития на национальном и региональном уровнях, а также отстаивало бы данные интересы на международной арене. Особенно важна роль государства в экономиках переходного типа: «в трансформационных экономических системах необходимо, чтобы государство играло ведущую роль в конфигурировании социально-экономических интересов социальных субъектов» [9, с. 17] для обеспечения экономического роста с соблюдением экологических императивов.

Отечественному производителю следует учитывать рассмотренные глобальные тенденции и возникающие угрозы при определении своей роли и места в международном разделении труда. Поскольку белорусским предприятиям конкурировать с азиатскими производителями одежды сегодня практически невозможно (за исключением сегмента пошива более дорогой одежды, где заказчиками соблюдаются высокие стандарты качества, одежды из местного сырья, или в случае, где особенно важен географический и временной фактор – близость к конечному европейскому потребителю), постольку следует концентрироваться на использовании тех конкурентных преимуществ, которыми обладает наша страна – в первую очередь, креативный и интеллектуальный потенциал. Это позволит активизировать механизмы реализации политики импортозамещения, которое рассматривается нами вслед за Д. Эпштейном как «подчиненная часть программы неоиндустриализации, ставящая целью не вообще изменение соотношения межу импортом и продукцией отечественного производства, а воссоздание всего комплекса ключевых секторов обрабатывающей промышленности на отечественной элементной базе, с последующим своевременным обновлением с помощью отечественной науки и отечественного образования. Но при этом речь идет, разумеется, не об отказе от импорта, а о возрождении на передовой материально-технической базе отечественных индустриальных производств, способных при необходимости очень быстро восполнить любой дефицит зарубежных товаров или технологий на самом современном уровне» [10, с. 26]. В настоящее время товары интенсивного обновления отечественного производителя по-прежнему недостаточно конкурентоспособны по сравнению с импортируемыми. Вместе с тем наличие большого количества импорта открывает возможности для реализации собственного потенциала исследуемой индустрии на новых технологических основах, с учетом оценки уровня экологических издержек, определения того, кто их несет и ответственности, а также разработки механизмов их снижения.

Несмотря на то, что на первый взгляд легкая промышленность является довольно экологичной отраслью экономики, при рассмотрении индустрии моды и ее влияния на окружающую среду, обнаруживается крайне низкая степень экологичности последней. Масштабы техногенных угроз в производстве товаров интенсивного обновления обусловливают необходимость принятия мер по предотвращению этих угроз в планетарном масштабе. Соблюдение экологических императивов должно развиваться в двух направлениях – как в части усиления роли государства в защите общественных интересов на основе развития природоохранных технологий и совершенствования механизмов регулирования присвоения природной ренты, так и посредством вторичного использования и последующей переработки товаров, а также перехода к типу потребления, называемого «ответственным потреблением».

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Петрова, И. В. Эффективный аутсорсинг: Механизм принятия управленческих решений / И. В. Петрова. – Москва : РИОР : Инфра-М, 2017. – 108 с.
2. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь, 2018 : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 227 с.
3. Солодовников, С. Ю. Экономический рост и истинные инвестиции: сущность и взаимообусловленность / С. Ю. Солодовников // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. – 2017. – № 18 (23). – С. 56–63.
4. Conca, J. Making Climate Change Fashionable – The Garment Industry Takes On Global Warming [Electronic resource] / J. Conca // Forbes. – Publ. date 03.12.2015. – Mode of access: https://www.forbes.com/sites/jamesconca/2015/12/03/making-climate-change-fashionable-the-garment-industry-takes-on-global-warming/#1d57b4e079e4. – Date of access: 24.07.2018.
5. Chung, Sh.-W. Fast fashion is «drowning» the world. We need a Fashion Revolution! [Electronic resource] / Sh.-W Chung // Greenpeace. – Publ. date 21.04.2016. – Mode of access: https://www.greenpeace.org/international/story/7539/fast-fashion-is-drowning-the-world-we-need-a-fashion-revolution. – Date of access: 24.07.2018.
6. Обрушение здания в Саваре [Электронный ресурс] / Википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Обрушение_здания_в_Саваре. – Дата доступа: 30.07.2018.
7. Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр ; пер с фр., послесл. и примеч. Е. А. Самарской. – М. : Культурная революция; Республика, 2006. – 269 с.
8. Cobbing, M. Fashion at the Crossroads: a review of initiatives to slow and close the loop in the fashion industry / M. Cobbing, Y. Vicaire // Hamburg, Greenpeace e.V. Germany 2017. – 107 p.
9. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2013. – Вып. 1. – С. 5–33.
10. Эпштейн, Д. Импортозамещение и неоиндустриализация – что необходимо делать / Д. Эпштейн // Экономист. – 2016. –№ 2. – 23–32.

УДК 338.47:656.13-026.661

М. Ю. Сусаренко
maksimsusarenko@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В работе произведен анализ перспектив развития рынка электромобилей в Республике Беларусь в существующих условиях.

В целях загрузки генерирующих мощностей Белорусской АЭС Президентом и Правительством Республики Беларусь поставлена задача по распространению электротранспорта среди населения и вовлечению электромобилей в хозяйственную деятельность предприятий. В рамках поручения принят Указ № 273 «О стимулировании использования электромобилей» и Программа создания государственной зарядной сети.

Вместе с тем за 2017 год парк электромобилей в Беларуси прирос на 40 транспортных средств и на сегодняшний момент составляет около 150 единиц [2].

При этом за 2017 год в Беларуси продано 34 255 новых автомобилей с двигателем внутреннего сгорания (далее – ДВС). Существующий рынок новых автомобилей ориентирован на покупку бюджетных транспортных средств в ценовом диапазоне 21–29 тыс.руб.

Аналогичная ситуация складывается на российском рынке новых автомобилей. В 1 полугодии 2018 года наиболее популярный сегмент рынка – бюджетные автомобили (363 714 единиц), который составляет 43 %.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

На рынке новых электромобилей за 2017 год в России продано всего 95 единиц. При этом основная доля приходится на премиум сегмент: Tesla (запас хода 400 км) занимает 65% рынка (62 единицы). NissanLeaf (запас хода 340 км) занимает 30 % (29 единиц) рынка.

Таким образом, в настоящий момент спрос на российском рынке новых электромобилей отсутствует.

При этом характерной чертой развития российского рынка электромобилей является отсутствие зарядной инфраструктуры. На конец 2017 года в России было менее 200 зарядных станций. Ввиду отсутствия инфраструктурыи спроса на электромобили мировые лидеры (Renault-Nissan и Mitsubishi) в данный момент не планируют развивать производство электромобилей в России.

Таким образом, предлагаемый электромобиль отечественного производства СП ЗАО «ЮНИСОН» Zotye Z500EV (ориентировочная цена – 44 тыс.руб., запас хода 250 км) не удовлетворяет потребностям спроса, существующего в настоящий момент на автомобильном рынке ЕАЭС.

Также необходимо отметить, что при сложившейся конъюнктуре цен на светлые нефтепродукты и установленном тарифе 0,15693 руб. за 1 кВт*ч (без учета операционных расходов) на электроэнергию, отпускаемую для зарядки электромобилей, а также средней стоимости нового электромобиля и автомобиля с ДВС владелец электромобиля не извлекает экономической выгоды от его использования. За весь период эксплуатации электромобиля его потенциальный пользователь несет финансовые потери в размере 2,4 тыс. руб.

Учитывая, что при действующем тарифе на электроэнергию, отпускаемую для целей зарядки электромобилей, не выполняется правило максимальной полезности, массовое распространение электромобилей среди физических и юридических лиц (в том числе служб такси и доставки и иных организаций), которые вскоре могут стать одними из основных потребителей электрической энергии, производимой Белорусской АЭС, существенно затруднено.

Учитывая сложившиеся в Беларуси условия, покупка и эксплуатация ZotyeZ500EV относительно автомобиля с ДВС экономически нецелесообразна.

Следует отметить, что на современном этапе развития производства электромобилей их цена во всем мире значительно превышает стоимость аналогичных автомобилей с ДВС, что объясняется относительно новой дорогой технологией производства. Так, стоимость нового Nissan Leaf на мировых рынках начинается от 60 тыс. руб. (Ford Focus с ДВС – от 30 тыс.руб.).

Bloomberg New Energy Finance прогнозирует, что к 2024 году цены на электромобили и автомобили с ДВС должны уровняться, при этом ожидается дальнейшее снижении цен относительно автомобилей с ДВС. Так, в ближайшие 5 лет про прогнозам Bloomberg New Energy Finance стоимость электромобилей снизиться на 25 % [1].

По прогнозам международных аналитических агентств, благоприятная ситуация (с точки зрения их стоимости) использования электромобилей сформируется к 2023-2024 году.

Высокая стоимость электромобилей (в том числе производства СП ЗАО «Юнисон») делает их использование в бизнесе (каршеринг, такси, службы доставки и иные организации) экономически неэффективным, что существенно сдерживает их распространение в Беларуси.

Таким образом, существующие экономические и организационные условия покупки и эксплуатации электромобилей не позволяют выполнить задачи, поставленные Президентом и Правительством Республики Беларусь, по увеличению количества электротранспорта в стране.

В настоящий момент для Беларуси представляет интерес украинский опыт развития электромобильного транспорта (по итогам 2017 г. Украина занимает девятое место в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

глобальном рейтинге стран с самым быстрым развитием рынка электромобилей по версии издания InsideEV`s).

Анализ ситуации на украинском рынке электромобилей показывает существенный эффект от предпринятых мер по освобождению от уплаты НДС и акциза в начале 2018 г. За первые 6 месяцев 2018 года в Украине прирост количества электромобилей составил около 4000 единиц (за весь 2017 год – 2532 единицы). Парк электромобилей и гибридов Украины составляет 15000 единиц (преимущественно подержанные электромобили из США и Западной Европы).

В настоящий момент ценовой диапазон платежеспособного спроса на автомобильном рынке Беларуси соответствует европейскому рынку поддержанных электромобилей без учета таможенных платежей: NissanLeaf – от 26 тыс. руб.

Однако, совокупный таможенный платеж увеличивает стоимость ввозимого на территорию Беларуси электромобиля на 38%. Учитывая стоимость подержанного электромобиля, таможенных платежей и затрат по доставке автомобиля из-за рубежа, превышается предельная величина, при которой рациональный потребитель делает выбор в пользу нового автомобиля с ДВС.

Опираясь на опыт Украины, отмена таможенных платежей в кратчайшие сроки обеспечит:

– Формирование спроса на электромобили в стране (в том числе на новые);
– Формирование интереса к электромобилям среди юридических и физических лиц;
– Создание положительного прецедента использования нового вида транспорта.

При этом отмена таможенных пошлин и ввозного НДС на 3-5 лет в условиях абсолютного отсутствия спроса на электромобили на территории ЕАЭС не окажет негативного влияния на хозяйственную деятельность отечественных производителей. В настоящий момент действующие таможенные пошлины не предоставляют отечественным производителям безусловного преимущества. С учетом всех таможенных платежей и иных расходов покупка подержанного NissanLeaf не обеспечивает потребителю экономических выгод в сравнении с автомобилем с ДВС, но относительные финансовые потери за весь период эксплуатации на 55 % меньше, чем при покупке нового Zotye Z500EV.

Учитывая мировые тенденции, в течение 3–5 лет в стране ожидается существенное изменение условий покупки и пользования электромобилей:

– Ввод в эксплуатацию Белорусской АЭС и увеличение количества электромобилей в стране за счет временной отмены ввозных таможенных сборов окажет влияние на снижение тарифа зарядки электромобилей;
– Увеличение стоимости топлива в соответствии с существующей тенденцией;
– Снижение стоимости электромобилей и их комплектующих;
– Увеличение запаса автономного хода электромобилей;
– Право бесплатной парковки.

Изменение экономических, структурных и организационных условий при одновременном возвращении таможенных пошлин и НДС к 2024 году обеспечит экономическую целесообразность покупки нового электромобиля Zotye Z500EV относительно автомобиля с ДВС и подержанного электромобиля.

Литература

1. Официальный сайт Блюмберг Нью Енержди Финанс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://about.bnef.com (дата обращения 08.09.2018).

2. Официальный сайт Научно-исследовательского и проектного республиканского унитарного предприятия «БЕЛТЭИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://beltei.by (дата обращения 09.09.2018).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.924

И. А. Филькевич
filk66@mail.ru
Московский государственный педагогический университет, г. Москва, Россия

ЭФФЕКТ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье рассматривается процесс глобализации сквозь призму усиления интеграционных взаимосвязей национальных государств, показаны новые модели интеграционных объединений в мировой экономике.

Для определения приоритетов развития международной экономической интеграции в глобальной экономике современными исследователями интеграционных процессов большое внимание уделяется изучению и обоснованию эффектов, возникающих в процессе интеграции. При этом под эффектами международной экономической интеграции понимаются выгоды и издержки, которые проявляются в процессе синхронизации интегрирующихся национальных экономик.

Исследуя современные подходы к изучению динамических эффектов можно выделить следующие основные эффекты:

- эффект экономического роста;
- эффект пространственного распределения;
- эффект конвергенции;
- эффект домино.

Изучением эффекта экономического роста занимались А. Венебелс, М. Увалик и другие экономисты, которые сделали вывод о том, что в рамках интеграционного объединения стран возникают условия роста ВВП за счет научно-технического прогресса. При этом эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров с точки зрения передачи технологий может оказывать положительное влияние на рост благосостояния[1].

В тоже время Л.А.Ривера-Бейтиза и П.М.Ромера проводят оценку влияния на международную экономическую интеграцию эндогенного экономического роста вызванного формированием свободного обмена знаниями и созданием новых типов инвестиционных товаров [2]. Причем Д.Кое и Е.Хелпмен, анализируя темпы роста производительности факторов производства в странах ОЭСР и ряде развивающихся государств, использовали разработанный ими индекс капитала в форме знаний, рассчитываемый исходя из инвестиций, направляемых в НИОКР. В результате проведенного исследования было выявлено, что в процессе международной экономической интеграции страны получают доступ, к так называемым активам знаний, пропорционально тому насколько высокотехнологичен их импорт. Результаты исследования показали высокую степень зависимости между ростом совокупной производительности факторов производства и возможностью доступа к зарубежным фондам знаний [3].

В свою очередь, Д.Мадани, исследуя последствия участия в Андском Пакте Боливии, Колумбии и Эквадора, выявила, что импорт промежуточных товаров из стран остального мира может также способствовать экономическому росту интеграционных партнеров [4].

Б.Хокман, М.Костецки особое внимание уделили изучению эффекта пространственного распределения с позиции трансфертных доходов и ущерба от отвлечения торговли. При этом ими исследовались особенности кооперации в области государственного регулирования экономики и либерализация торговли услугами региональной интеграции типа Север-Север, Юг-Юг, Юг-Север [5]. Кроме того Б.Хокман, С.Дянков провели исследование взаимосвязи между географическим направлением торговых потоков и изменением структуры экспорта, оценивая конкурентоспособность выпускаемой продукции Центральной и Восточной Европы. Выполненный анализ подтвердил, что данные изменения

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в значительной степени объясняются импортом высокотехнологичных факторов производства, поступающих из ЕС [6].

Вместе с тем Г.Гроссман и И.Хэлпмен связывают эффект пространственного распределения с созданием благоприятных условий для притока прямых иностранных инвестиций в страны, формирующих интеграционное объединение. Кроме того возникают объективные предпосылки для осуществления процесса кластарезации и агломерации интегрируемых экономик [7].

Однако при рассмотрении эффекта пространственного распределения в рамках международной экономической интеграции одним из дискуссионных является вопрос о связи между участием в региональных торговых соглашениях и возможностью привлечения иностранных инвестиций. Теоретические и эмпирические исследования по данной проблеме не дают однозначного ответа, способствует ли членство в интеграционном объединении реальному притоку инвестиций в страну. Как отмечают М.Бломстром, А.Кокко в каждом конкретном случае это зависит от того, происходит ли в результате вступления в региональное торговое соглашение изменение экономического климата, появляются ли преимущества, связанные с месторасположением предприятий и отраслей в странах-участницах процесса международной интеграции. Причем объем привлекаемых инвестиций определятся тем большие или малые страны, образуют интеграционное объединение, а также зависит от того, по какому принципу, с точки зрения экономического развития объединившихся государств (Север-Север, Север-Юг, Юг-Юг), построено соглашение [8].

Исследованием эффекта конвергенции в рамках международной экономической интеграции занимались Ч.Вон, Л.Винтерс. Возникновение данного эффекта обусловлено тем, что в условиях эффективной и долгосрочной интеграции у стран-членов интеграционного объединения создаются возможности для ликвидации дублирования отраслей и отдельных производств, а также начинает происходить активный трансферт знаний и технологий. При этом они оценили ценовой фактор воздействия эффекта конвергенции на развитие интеграционного объединения МЕРКОСУР [9].

Необходимо отметить, что практика развития международной экономической интеграции в условиях глобализации свидетельствует о необходимости формирования приоритетов развития интеграционного объединения с учетом снижения эффективности принятия согласованных решений по мере расширения интеграционного объединения. Как следствие, расширение интеграционного образования не всегда вызывает позитивный эффект и создается кризис управляемости в случае отсутствия отлаженного механизма регулирования политических и экономических взаимосвязей в блоке. В частности, расширение Европейского Союза в 2004 году обернулось проблемой принятия Конституции ЕС и ратификации Лиссабонского соглашения, что явно негативно влияет на перспективы дальнейшего развития интеграционного партнерства в рамках данного объединения.

В целом можно отметить, что успешное развитие разных форм интеграционного сотрудничества в конце двадцатого и начале двадцать превого веков обусловлено тем, что при формировании новых форм интеграционного сотрудничества в рамках международной экономической интеграции необходимо учитывать всю совокупность эффектов, которые проявляются в процессе синхронизации интегрирующихся национальных экономик. При этом учет основных групп интеграционных эффектов позволяет достичь максимальной эффективности геоэкономического сотрудничества интеграционных партнеров.

При оценке динамических эффектов получила распространение практика создания регрессионных уравнений. При этом в большинстве исследований в качестве результирующей переменной выступают ВВП или рост реальных доходов.

В процессе международной экономической интеграции также имеют место эффекты развития конкуренции, которые характеризуются формированием интегрированного рынка, обеспечивающего достижение более высокого конкурентного уровня. Эффекты развития конкуренции проявляются посредством следующих основных форм:

- эффект экономии масштаба;
- эффект интенсификация трудовой миграции;
- эффект прекращения подавления торговли.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Исследуя проблемы эффект экономии масштаба, М.Корден делает вывод о том, что в процессе международной экономической интеграции за счет расширения интеграционного пространства создаются условия для сокращения издержек вследствие экономии на масштабе производства. В наибольшей степени действие данного эффекта проявляется в странах с малой экономикой, характеризующихся узостью внутреннего рынка.

П.Нидергард отмечает, что благодаря формированию интеграционных объединений, обеспечивающих право на свободное перемещение рабочей силы в рамках интеграционного пространства, создаются объективные предпосылки для интенсификации трудовой миграции. При этом происходит выравнивание уровней оплаты труда в странах, участвующих в интеграционном объединении, а также повышается эффективность использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения. В этих условиях повышается производительность труда не только на предприятиях активно использующих труд мигрантов, но и наблюдается рост эффективности в смежных отраслях, а также экономики в целом[10].

Г.Гланья, Дж.Матзесотмечают, что благодаря росту конкуренции наблюдается эффект прекращения подавления торговли, который возникает благодаря ограничению монополизма, повышению уровня конкуренции между производителями и ликвидации торговых барьеров между странами в процессе интеграционного объединения рынков [11].

Исследование развития международной экономической интеграции в рамках Европейского Союза позволяет выявить, что в наибольшей степени эффект конкуренции проявляется не на рынках, где торговля осуществляется в основном внутри Союза, а там где наблюдается высокая конкуренция с импортом из-за пределов Союза. При этом в пользу участия в интеграционном объединении служит тот факт, что интеграция способствует более эффективному распределению ресурсов, формированию новых сравнительных преимуществ интеграционных партнеров. Современные технологические процессы дают возможность фрагментировать производство, размещая его исходя из стоимости факторов производства. Таким образом, происходит интеграция производителей в систему глобальных поставок мировых компаний. Особенно это характерно для автомобильной и телекоммуникационной промышленности, электроники.

Подобные процессы в рамках Европейского Союза получили широкое развитие в Испании, Португалии и Ирландии, а теперь имеют место в Венгрии, Чехии, Польше и Эстонии. Их результатом становится включение предприятий в технологические цепочки ТНК, перелив технологий, повышение квалификации рабочей силы, рост производительности труда, а также нахождение своей «ниши» на внешних рынках [12]

Вместе с тем мировая практика показывает, что достаточно часто региональные торговые соглашения, заключаемые между развивающимися и переходными экономиками, сохраняют высокие таможенные барьеры, что не способствует развитию интеграционного сотрудничества и достижению эффектов конкуренции.

Литература

1. Lipsey R.G. The theory of customs unions: a general survey // International Economic Integration. Critical perspectives on world economy. General Issues / Ed. M.N. Jovanovic. – London, N.Y., 1998. – Vol.1. – P.212 – 229.; Meade J. The Theory of Customs Unions. – Amsterdam: North-Holland, 1955. – P.27 – 79.
2. Blomstrom M., Kokko A. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases. – Washington, D.C.: The World Bank, Policy Research Working Paper, 2001. – P.27 – 58.
3. Chang W., Winters L.A. How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effect Effects of MERCOSUR. // American Economic Review. – 2002. – Vol. 92. – №4. – P.889 – 904.
4. Rivera-Batiz L.A., Romer P.M. Economic integration and endogenous growth // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol.106. – P.533 – 555.
5. Coe D.T., Helpman E. International R&D Spillovers. // European Economic Review. – 1995. – Vol.39. – №5. – P.859 – 887.
6. Madani D. South-South Regional Integration and Industrial Growth: The Case of the Andean Pact. – Washington, D.C.: The World Bank, Policy Research Working Paper, 2001. – P.26 – 102.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

7. Hoekman B., Kostecki M. The Political Economy of the World Trading System. - Oxford: Oxford University Press, 2001. – P.7 – 49.

8. Hoekman B., Djankov S. Determinants of Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe // World Bank Economic Review. – 1997. – Vol.11. – №3. – P. 471 – 487.

9. Grossman G., Helpman E. Protection for Sale // American Economic Review. – 1994. – Vol.84. – №4. – P.833 – 850.

10. Nedergaard P. Policy learning in the European Union: the case of the European Employment Strategy // Policy Studies. – 2006. – Vol.27. – P.311 – 323.

11. Glania G., Matthes J. Multilateralism or Regionalism? Trade Policy Options for the European Union. – Brussels, Centre for European Policy Studies, 2005. – P. 7 – 39.

12. DeRosa D., Kernohan D. Blind faith in the Balkans: trade policy options for South-East Europe // Economic Policy in Emerging Economies. – 2007. – №1. – P. 53–87.

УДК 332.85

С. И. Ходжанязов
econfac@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ И МОДЕЛИ ЕГО РАЗВИТИЯ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Исследуется институциональный состав системы ипотечных институтов в мировой экономике, проблемы адаптации зарубежного опыта к Беларуси

Рынок жилья и рынок недвижимости являются узловыми элементами хозяйства любой страны: в них переплетаются важнейшие социально-экономические взаимосвязи. Строительство и эксплуатация объектов жилья и недвижимости связаны многочисленными нитями практически со всеми отраслями экономики. Капиталовложения в жилищный сектор стимулируют развитие хозяйства, способствуя его динамике, созданию рабочих мест, повышению уровня и качества условий жизни населения.

Институциональный состав системы ипотечных институтов по странам показан в таблице 1.

Таблица 1 – Институциональный состав системы ипотечных институтов по странам

Страна	Виды ипотечных институтов
США	• коммерческие банки • ипотечные компании • ссудо-сберегательные ассоциации • ипотечная федеральная система фермерского кредита
Германия	• ипотечные банки • строительные сберегательные кассы
Великобритания	• строительные общества • ипотечные банки
Канада	• ипотечные компании • корпорация фермерского кредита
Австрия	• сельскохозяйственные ипотечные банки • коммерческие банки
Швейцария	• региональные банки • сберегательные кассы • ссудные кассы
Франция	• коммерческие банки • взаимосберегательные банки • сберегательные учреждения • французский земельный кредит

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

На основании адаптации зарубежного опыта для правильной организации ипотечного жилищного кредитования в Беларуси и выработки соответствующих решений по эффективной реализации государственной политики развития ипотеки необходима оперативная информация, позволяющая принимать решения упреждающего, профилактического характера, вносить корректировки в «ипотечную» стратегию.

При активных действиях государства и системном подходе жилищное ипотечное кредитование может выполнить своеобразную роль «локомотива» в развитии экономики страны и принести социальный и экономический эффект.

Проблемы белорусского рынка жилья:

1. Недостаточная проработанность белорусского законодательства в сфере строительства и приобретения жилья на коммерческой основе;

2. Высокие риски для всех участников инвестиционного процесса, неоправданный рост цен на недвижимость;

3. Высокий уровень инфляции и процентных ставок по кредитам на жилье в совокупности с низкими доходами большей части населения, не позволяющие делать значительных накоплений.

Результаты адаптации зарубежного опыта позволяют сделать следующие выводы:

1. Экономическое содержания недвижимости является двойственным механизмом, который определяетсякак результат производства, так и экономический ресурс социально-экономического развития и осуществления воспроизводственного процесса.

2. Исходя из различного функционального назначения, можно выделить два слагаемых элемента недвижимости: производственный и потребительский. С усилением социальной ориентированности рыночной экономики закономерно происходит возрастание потребительской недвижимости.

3. Рынок недвижимости является сегментом национального рынка, охватывающего совокупность экономических отношений по поводу реализации недвижимого имущества или прав на него, существует взаимосвязь отношений обмена с отношениями производства, распределения и потребления недвижимости;

4. Существует необходимость осударственного регулирования совокупностью отношений недвижимости в условиях возрастания его регулирующей роли в период трансформации экономики.

УДК 657.422.11.330.35.01

В. М. Четвериков
chet_vic@mail.ru
Высшая школа экономики, Россия

БАЛАНС СЧЕТА ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ И ТЕМПЫ РОСТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Автор статьи на примере стран большой экономики показал возможности количественного анализа взаимосвязи между балансом счета текущих операций и темпами экономического роста за период 1980-2015 гг. В группу стран большой экономики вошли те страны, чей ВВП превосходил 1% от мирового ВВП хотя бы в один год из рассматриваемого периода. Таких стран оказалось 24. Анализ динамики баланса счета текущих операций (БСТО) этих стран выявил большую инерционность знака БСТО. При этом из 14 государств, входящих в так называемую постоянную группу стран большой экономики, четыре - Австралия, Бразилия, Индия и США - все годы имели дефицит БСТО, а четыре страны - Китай, Нидерланды, Швейцария и Япония - имели профицит БСТО.

Целью данной работы является демонстрация свойств баланса счета текущих операций (БСТО) (выраженного в процентах к ВВП) для небольшой группы стран, оказывающих

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

значительное влияние на мировую экономику. Это влияние определяется тем, что суммарный годовой ВВП этих стран составляет около 80% общего мирового ВВП (мВВП). Для этих стран будет показана относительная устойчивость знака БСТО и слабая (в общем случае) связь величины БСТО с темпами роста экономики страны.

Для выявления общих закономерностей в разных странах необходимо иметь источник большого количества экономических данных за много лет, собранных и обработанных одинаковым для всех стран способом. Поскольку в начале 2018 г. в ООН было зарегистрировано 194 члена - независимых государств, то и база данных должна содержать интересующие нас параметры примерно для такого же количества стран за много лет. База WorldEconomicalOutlook (WEO) Международного валютного фонда (МВФ) обновляется два раза в год (в апреле и октябре) и содержит около 40 годовых экономических показателей для почти 190 стран начиная с 1980 г.

Но даже столь серьезное издание подвержено постоянному пересмотру старых данных. Например, для Германии в 1980 г. баланс счета текущих операций в процентах к ВВП в базе WEOApr2014 показан как -1,725%, а в базе WEOApr2017 - уже -2,198. Или для Китая за 1980-1996 гг. данные по балансу счета текущих операций в процентах к ВВП в базе WEOApr2014 присутствуют, а в базе WEOApr2017 помечены как отсутствующие. Использование недостающих данных из других источников вносят часто дополнительные искажения, поскольку собраны иным способом и, возможно, из других источников. Многочисленные наглядные примеры таких искажений были приведены в работах [1-3]. Поэтому все используемые в этой статье данные относятся только к WEOApr2017 (www.imf.org)или представлять ВВП в долларах США, или же использовать сравнение ВВП по паритету покупательной способности (ППС), широко применяемое в Евросоюзе [4]. Первый путь простой, прозрачный и легко сопрягается с такими величинами, как международные обязательства (долги), международные резервы и другие финансовые показатели. Однако многие авторы предпочитают второй путь, считая его объективно более правильным.

В публикуемой работе выбрано сравнение ВВП в долларах США, поскольку были замечены четыре обстоятельства:

1. Данные ВВП по ППС не известны для всех стран, поэтому сложно оценить долю конкретного ВВП в мировом ВВП по ППС.

2. Приведенные в книге [5] два списка первой двадцатки стран 1999 г. по объему ВВП, рассчитанному в долларах США и по ППС валют, различаются довольно сильно (см. таблицу 1):

Поскольку для выделения ограниченного числа стран с большим годовым ВВП необходимо упорядочить все страны по величине ВВП, то следует выбрать один из двух вариантов: или представлять ВВП в долларах США, или же использовать сравнение ВВП по паритету покупательной способности (ППС), широко применяемое в Евросоюзе [4]. Первый путь простой, прозрачный и легко сопрягается с такими величинами, как международные обязательства (долги), международные резервы и другие финансовые показатели. Однако многие авторы предпочитают второй путь, считая его объективно более правильным.

В публикуемой работе выбрано сравнение ВВП в долларах США, поскольку были замечены четыре обстоятельства:

1. Данные ВВП по ППС не известны для всех стран, поэтому сложно оценить долю конкретного ВВП в мировом ВВП по ППС.

Приведенные в книге [5] два списка первой двадцатки стран 1999 г. по объему ВВП, рассчитанному в долларах США и по ППС валют, различаются довольно сильно (см. таблицу 1):

В работе [6] было показано, что методология Программы международных сопоставлений, разработанная в странах ОЭСР, подходит в большей степени для стран с рыночной и гомогенной экономикой. Хотя Китай является самой большой развивающейся

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

страной и второй по величине экономикой мира, но его рыночная экономика далека от совершенства, поэтому на основании данных о ценах на некоторые продукты нельзя правильно отразить уровень цен в Китае.

В статье [7] подробно описываются принципиальные методологические трудности ценовых сопоставлений в различных странах.

Страны большой экономики в 1980-2015 гг. Будем называть группу стран A1(2) ***странами большой экономики*** в году Z, если ВВП каждой изэтих стран составляет более 1% мирового ВВП того же года Z. Среди них были и 14 бессме¨н˙ных участников A1: это группа стран G7 (США, Япония, Канада, Великобритания, Германия, Франция, Италия), две европейские страны, не вошедшие в G7 (Испания, Нидерланды), и еще пять стран с разных континентов (Австралия, Бразилия, Индия, Китай, Мексика).

«Долгожитель» группы A1 - Республика Корея - входит в A1 с 1988 г. Данные по ВВП России есть в базе МВФ лишь с 1992 г. - тогда Россия имела только 0,36% от мирового ВВП 1992 г. Но уже в 1994 г. с долей 1,07% от мирового ВВП Россия на четыре года появилась в A1, а затем закрепилась в A1 с 2002 по 2015 г.

Таблица 1 - Сравнение первой двадцатки стран за 1999 г. в процентах от мирового ВВП (вычисленного в долларах США)и по ППС

	В % от мВВП	По ППС
мВВП	100	
США	29,53	США
Япония	13,90	Китай
Германия	6,73	Япония
Великобритания	5,05	Германия
Франция	4,59	Индия
Италия	3,82	Франция
Китай	3,35	Великобритания
Канада	2,07	Италия
Испания	1,94	Бразилия
Бразилия	1,83	Россия
Мексика	1,77	Канада
Республика Корея	1,48	Мексика
Индия	1,43	Испания
Нидерланды	1,35	Республика Корея
Австралия	1,26	Индонезия
Аргентина	0,94	Австралия
Тайвань	0,93	Тайвань
Швейцария	0,89	Турция
Швеция	0,83	Таиланд
Иран	0,83	Аргентина

Как известно, платежный баланс страны определяет в денежном выражении экономическое взаимодействие резидентов данной страны с нерезидентами. Сальдо счета текущих операций платежного баланса (БСТО$) определяется разностью экспорта и импорта товаров и нефакторных услуг плюс чистый факторный доход, получаемый из-за рубежа, плюс чистые трансферты из-за рубежа.Известно, что связь между внутренними инвестициями Ин, сбережениями Сб и сальдо счета текущих операций БСТО$ является главным соотношением, показывающим макроэкономическое значение величины БСТО$ для экономики страны: Сб = Ин+БСТО$ [8].

Если БСТО$>0, то сбережения страны расходуются на внутреннее и внешнее инвестирование, а при БСТО$<0 внутренние инвестиции определяются как внутренними сбережениями, так и инвестициями нерезидентов. Если БСТО$ = 0, то внутренние инвестиции в стране определяются уровнем сбережений. Когда страна длительное время имеет дефицит по счету текущих операций, то она накапливает обязательства по отношению к остальному миру, и эти обязательства финансируются за счет потоков по финансовому

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

счету. Теоретически, в конечном счете, эти средства должны быть выплачены или должны привести к изменению паритета национальной валюты по отношению к другим валютам.

Насколько критичным является постоянный дефицит счета текущих операций на экономику страны? Мнения теоретиков не демонстрируют определенность. «Если дефицит отражает превышение импорта над экспортом, он может говорить о наличии проблем с конкурентоспособностью, но поскольку дефицит по счету текущих операций означает также превышение инвестиций над сбережениями, он может в равной мере свидетельствовать о высокопродуктивной, растущей экономике.

Если в основе дефицита лежит низкий уровень сбережений, а не высокий уровень инвестиций, то возможно, что такой дефицит вызван неосмотрительной налогово-бюджетной политикой или избыточным потреблением. Или же он может быть следствием очень разумной динамической системы торговли, возникшей, возможно, в связи с временным шоком или меняющейся демографической ситуацией [9]

Не зная, какие из этих факторов действуют, нет смысла говорить о «хорошем» или «плохом» дефиците: дефицит отражает основополагаю щие экономические тенденции, которые могут быть желательными или нежелательными для страны в тот или иной конкретный момент времени.

Литература

1. Григорук Н.Е.Статистические аспекты анализа динамики и структуры международной торговли // Вопросы статистики. 2017. № 1. С. 54-64.
2. Григорук Н.Е.К вопросу о международной стандартизации учетно-статистической информации в сфере внешнеэкономической деятельности // Вопросы статистики. 2014. № 5. С. 31-40.
3. Рябушкин Б.Т.Эволюция информационно-методического обеспечения макроэкономического анализа // Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе. Сб. науч. ст. М.: МГИМО-Университет, 2012.
4. Конайн П. Паритет покупательной способности в Европе - размышления об использовании, недавних достижениях и будущем развитии Программы международных сопоставлений (на английском языке) // Вопросы статистики. 2015. № 5. С. 69-78..
5. Постников С.Л., Попов С.А.Мировая экономика и экономическое положение России. М.: Финансы и статистика, 2001. 224 с.
6. Кью Д,, Ду Л., Ванг Я.Использование индексного подхода для оценки надежности показателей паритета покупательной способности валют в Китае // Вопросы статистики. 2015. № 7. С. 43-55.
7. Иванов Ю.Н.Некоторые проблемы теории индексов в международных сопоставлениях ВВП // Вопросы статистики. 2016. № 2. С. 13-23.
8. Krugman P., Obstfeld M.International economics. Theory and policy. Fourth edition. World student series edition, 1995.
9. Гош А., Рамакришнан У.Имеет ли значение дефицит по счету текущих операций? // Финансы и развитие. 2006. Т 43. № 4. С. 44-45.

УДК 339.727.22:339.5

Н. С. Шалупаева
nshalupaeva@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЯ ВЛИЯНИЯ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ ПРИНИМАЮЩЕГО ГОСУДАРСТВА

Предложена авторская классификация типов прямых иностранных инвестиций на основе критерия их влияния на развитие внешней торговли страны-реципиента, обоснован авторский подход к трактовке сущности выделенных типов прямых иностранных инвестиций.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Проведенное исследование на основе выделения и обоснования типов внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (см. подробнее [1]) позволило разработать ***авторскую классификацию ПИИ на основе критерия их влияния на внешнюю торговлю принимающего государства.***

В предложенной классификации выделены следующие типы ПИИ:

а) торговоориентированные:

- экспортоориентированные;
- импортоориентированные;
- экспортостимулирующие;
- импортостимулирующие;

б) торговозамещающие:

- импортозамещающие;
- экспортозамещающие.

Правомерность предложенной классификации ПИИ обусловлена тем, что традиционно используемые в экономической литературе понятия экспортоориентированных и импортозамещающих ПИИ не раскрывают весь спектр внешнеторговых эффектов ПИИ в современной экономике, что может существенно снизить эффективность внешнеторговой и инвестиционной политик стран. Более того, в литературе не представлено четкого определения экспортоориентированных и импортозамещающих ПИИ. Одновременно все возрастающая роль ПИИ в формировании внешнеторговых потоков стран (см. подробнее [2]) обусловливает необходимость детального исследования и понимания как количественных, так и качественных, как прямых, так и косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ с целью разработки эффективной политики привлечения иностранного капитала.

Вышесказанным обосновано предложение введения в научный оборот понятий торговоориентированные и торговозамещающие, экспортостимулирующие, импортостимулирующие и экспортозамещающие ПИИ, а также уточнение понятий экспортоориентированные, импортоориентированные и импортозамещающие ПИИ

Таким образом, практическая значимость предложенной классификации ПИИ заключается в возможности детального исследования и дифференциации привлекаемых ПИИ с позиции их воздействия на развитие внешней торговли страны-реципиента с целью последующего формирования государственными органами комплекса мер стимулирующего и/или ограничительного характера, направленных на рост позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны.

Торговоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие росту внешнеторгового оборота страны-реципиента вследствие возникновения прямых и косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ (экспортного, импортного, их комбинации).

Торговоориентированные ПИИ, в свою очередь, представляется правомерным разделить на: экспортоориентированные; импортоориентированные; экспортостимулирующие; импортостимулирующие.

Экспортоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие возникновению прямых экспортных эффектов ПИИ в стране-реципиенте. К экспортоориентированным ПИИ по результатам исследования отнесены вертикальные, экспортно-платформенные и комплексные ПИИ.

Импортоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие возникновению прямых импортных эффектов ПИИ.

Представляется необходимым разделять понятия *экспортоориентированных и экспортостимулирующих ПИИ*. Под экспортостимулирующими представляется правомерным понимать не только ПИИ в экспортоориентированные проекты (экспортоориентированные ПИИ), но и все ПИИ, способствующие развитию экспорта и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

повышению экспортного потенциала экономики страны за счет возникновения внешних эффектов (например, импортоориентированные ПИИ, способствующие притоку и распространению в национальной экономике прогрессивных технологий, методов управления и др.).

Таким образом, понятие экспортостимулирующих ПИИ представляется более широким по отношению к понятию экспортоориентированных ПИИ.

Аналогичным образом следует разделять *импортоориентированные и импортостимулирующие ПИИ.* Представляется важным заострить внимание на том, что импортоориентированные ПИИ, которые исходя из мирового опыта в наибольшей степени способствуют трансферу технологий, могут стать экспортостимулирующими за счет распространения положительных технологических эффектов, особенно в условиях развития глобальных производственных сетей транснациональных корпораций. В свою очередь экспортоориентированные ПИИ, как правило, одновременно являются импортостимулирующими за счет возникновения косвенных внешнеторговых эффектов (рост ВВП, приводящий к росту импорта потребительских товаров; рост курса национальной валюты, приводящий к ухудшению платежного баланса страны и др.).

Торговозамещающие ПИИ – это ПИИ, которые приводят к сокращению внешнеторгового оборота страны-реципиента вследствие возникновения косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ: либо экспортного, либо импортного эффекта, либо их комбинации.

Торговозамещающие ПИИ, в свою очередь, представляется правомерным разделить на: импортозамещающие и экспортозамещающие.

Импортозамещающие ПИИ – это ПИИ, приводящие к сокращению импорта страны-реципиента за счет возникновения косвенных импортных эффектов ПИИ.

Экспортозамещающие ПИИ – это ПИИ, способствующие возникновению негативных косвенных экспортных эффектов ПИИ и приводящие к сокращению экспорта принимающей страны. Наиболее часто это происходит вследствие возникновения «эффекта вытеснения» ПИИ внутренних инвестиций в экспортоориентированных отраслях или «эффекта кражи рынка» уже действующих экспортоориентированных предприятий более эффективными иностранными компаниями.

В связи с вышеизложенным правомерен вывод о том, что торговоориентированные ПИИ, в том числе импортоориентированные, способны стать фактором роста позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте и инновационного развития ее экономики в большей степени, нежели торговозамещающие ПИИ. При этом открытость экономики к импорту играет решающую роль, главным образом, для трансфера технологий и роста конкуренции. Наиболее эффективными с позиции развития внешней торговли по результатам проведенного исследования признаны экспортно-платформенные и комплексные ПИИ.

Литература

1 Шалупаева, Н. С. Концептуальная модель взаимосвязи международной торговли и процессов прямого иностранного инвестирования / Н. С. Шалупаева // Журнал международного права и международных отношений. – 2017. – №3 – 4 (82–83). – С. 82–90.

2 Шмарловская, Г. А. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли: взаимосвязь процессов в мировой практике и Беларуси / Г. А. Шмарловская, Н. С. Шалупаева // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 50–65.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338(075.4)

***Б. Т. Ширие*в**
Shiriyev.1997@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАН БРИКС СКВОЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Исследуется инновационная деятельность стран БРИКС как долгосрочный фактор развития мировой экономической и политической архитектуры, рассматривается институциональная поддержка инновационной стратегии специализированными структурами (советами, ассоциациями, фондами и агентствами) для консолидации финансов и усиления развития отдельных, наиболее перспективных направлений приложения инновационного потенциала

Практически все страны БРИКС разработали программные документы по стимулированию инновационного развития. Так, в Южной Африке еще в 2002 г. была принята Национальная программа стратегии в области исследований и развития. В России действуют Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу, Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014–2020 годы»; Китай с 1992 г. успешно работает в рамках государственной программы развития науки и техники, намеченной на перспективу до 2020 года. Эта программа уже приносит ощутимые плоды, если судить по тому, что КНР имеет самые высокие в мире темпы роста ВВП в целом и по отраслям. Цели, методы и меры по созданию, а затем и развитию науки и технологий в Индии сформулированы в трех основных документах, которые можно считать основой государственной политики в этой области. Это Резолюция правительства Индии о научном развитии (1958), Заявление о технологическом развитии (1983) и Политика в области науки и технологий (2003).

Страны-члены БРИКС стремятся модифицировать экономику путем создания собственных инноваций и уменьшения зависимости от иностранных технологий. При этом повышается доля расходов на НИОКР в ВВП (например, в Китае – к 2020 г. предполагается увеличить расходы до 2,5 %, в ЮАР к 2018 г. – до 2 %, а в России – до 3 %) [1].

Государства БРИКС стремятся повысить вклад научно-технического прогресса в экономический рост и обеспечить прорыв за короткий период времени в таких областях экономики, как информационные, био- и нано- технологии, фармацевтика, ядерная и водородная энергетика и космические исследования.

Страны прилагают усилия, направленные на преодоление ограниченности частнопредпринимательских вложений в сферу разработки и внедрения новых технологий. Например, в Китае еще очень мало крупных корпораций, заинтересованных не только в прикладных исследованиях и опытно-конструкторских разработках, но и в фундаментальной науке. В свою очередь, в ЮАР уже с 2008 г. главным источником финансирования НИОКР стал местный бизнес (51,3%), а финансовая поддержка государства составила только33,9 % [2].

Происходит построение инновационной системы, когда корпорации идут в университеты за прорывными технологиями, государство софинансирует или участвует в разработке новых поколений коммерческих технологий (как, например, в Китае и Индии), то есть создаются исследовательские «триумвираты» государства, бизнеса и академического сектора. Иными словами, современные инновационные системы основываются на партнерстве и кооперации, где определяющим фактором успеха оказывается частно-государственное партнерство.

Для понижения коэффициента технологической зависимости страны БРИКС принимают стратегические меры, в числе которых, с одной стороны, оказание государственной поддержки науке и, с другой стороны, развитие институционального

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

потенциала. Государственная помощь науке выражается, в частности, в открытии молодежных научных центров, реструктуризации вузов, грантовом финансировании разработок, увеличении размера ассигнований на НИОКР (например, в ЮАР), а также в осуществлении государственных целевых программ, направленных на поддержание инновационной деятельности (например, в Китае).

Институциональная поддержка инновационной стратегии оказывается специализированными структурами (советами, ассоциациями, фондами и агентствами) для консолидации финансов и усиления развития отдельных, наиболее перспективных, по мнению властей, направлений приложения инновационного потенциала (космические исследования, ядерная энергетика). К числу наиболее перспективных направлений государственной политики в сфере поддержки МиСП и механизмов их реализации в странах БРИКС относятся системные меры, которые находят выражение:

– в специальных программах, направленных на поддержку таких предприятий (например, в рамках государственной программы EnvironmentBuildingfor S&T Industries в Китае);

– во введении многочисленных линий государственного кредитования, предоставляемого организациями и учреждениями (например, в рамках «Государственного фонда развития малых и средних предприятий» в Китае).

Многие страны БРИКС на начальном этапе развития инновационной сферы активно использовали протекционистские методы. Так, в течение нескольких десятилетий, до начала 90-х годов, Бразилия использовала строгие процедуры лицензирования и высокие тарифы на импорт с целью защиты приоритетных отраслей и национальной промышленности от иностранной конкуренции. Вплоть до начала 1980-х годов Индия также использовала протекционистские меры, получившие название лицензионного права (LicenceRail). В частности, для замещения импорта стимулировалось производство собственных товаров, а для импорта технологий было необходимо получить государственное разрешение [3, с. 127–137].

Протекционизм в Китае появился гораздо позже – в 2003–2006 гг., поскольку в период начала построения инновационной экономики (1985–1995) в КНР действовала концепция «преимуществ позднего развития», согласно которой страны, вступившие на путь развития позже передовых, имеют возможность использовать опыт и достижения последних, что позволяет избежать многих ошибок и рисков, а также сэкономить немалые средства. Когда же недостатки такого подхода стали очевидны, на втором этапе (1995–2003) КНР двинулась к протекционизму. Страна стимулировала развитие малых и средних предприятий, науки, различных инновационных целевых программ внутри страны, приняла «*Государственную программу среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006–2020 годы*», в которой четко был обозначен курс на построение инновационной экономики путем создания собственных инноваций и уменьшения зависимости от иностранных технологий. Так, например, Китай максимально использует сравнительные преимущества в факторах и издержках производства и разумный протекционизм на рынке технотронной продукции (солнечных батарей, персональных компьютеров), высокопродуктивных и генетически устойчивых к болезням пород домашней птицы.

Когда промышленный потенциал стран БРИКС стал набирать обороты, на смену протекционизму пришла либерализация лицензионного законодательства. Одновременно и Индия, и Бразилия, например, стали поддерживать своих экспортеров инновационной продукции путем предоставления им налоговых льгот, возврата пошлин и прямых субсидий для увеличения их конкурентоспособности на мировом рынке. Так, в Бразилии в 1972 г. начала действовать специальная государственная программа BEFIEX, которая позволила бразильским фирмам-экспортерам ввозить новое оборудование с освобождением от каких бы то ни было пошлин и сборов. В это же время индийское патентное законодательство стало косвенно поощрять копирование западных технологий, что стало принимать крупные масштабы, особенно в фармацевтической сфере. Что касается Китая, то, по оценкам WallStreetJournal, по итогам 2011 г. объем китайского экспорта на европейском рынке

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

солнечных панелей составил 80 % (7 % от общего объема экспорта Китая в Европу) благодаря активному использованию демпинговой практики, а также большим объемам субсидий со стороны китайских властей.

В целом же представляется, что наряду со значительными достижениями, наглядно демонстрируемыми странами БРИКС в сфере поддержки инновационной активности, у системного инфраструктурного регулирования также имеется и значительный не задействованный до сих пор потенциал. Обмен опытом странами БРИКС в области поддержки инновационной деятельности отвечает интересам этих государств, так как позволит им ускорить научно-технический прогресс, обеспечить устойчивый экономический рост и максимально использовать все возможные инструменты для наибольшей эффективности.

Объединение стало долгосрочным фактором развития мировой экономической и политической архитектуры. Ученые и политики многих стран называют БРИКС новой силой, способной найти консолидированные подходы к решению наиболее важных проблем глобального развития. «Пятёрка» принимает все более активное участие в решении вопросов энергетической безопасности, борьбы с международным терроризмом, экологии, демографии и др.

В течение нескольких следующих десятилетий мировая экономика может сильно измениться. По мере роста экономики развивающихся стран у них появляется возможность выйти на самые высокие показатели роста, как только они сравняются с развитыми странами и даже существует вероятность того, что они станут новыми «гегемонами» в экономической мировой ситуации, а также других отраслях. Нужно отметить тенденцию последних лет: страны БРИКС перестали восприниматься как источник дешевой рабочей силы и природных ресурсов, теперь руководители мировых компаний смотрят на страны БРИКС как на крупнейший новый рынок сбыта. В этих странах развивается промышленность, услуги и, конечно, телекоммуникации.

Члены БРИКС относятся к категории развивающихся стран, у каждой из которых есть свои проблемы. К примеру, увеличение мощи Китая неразрывно связано с рядом демографических и политических вызовов. Бразилия испытывает сложности в плане административного и социального устройства. Аналогичная ситуация наблюдается и в Южноафриканской Республике. Индия, в свою очередь, весьма уязвима с позиции внутриполитических и социальных кризисов. Конечно, у членов БРИКС есть все эти национальные проблемы, однако если их удастся решить, то эти страны смогут добиться еще больших успехов. Следующее десятилетие будет временем БРИКС. В настоящий момент эта группа старается выработать свою структуру, укрепить своих активных членов и организовать их работу изнутри, чтобы заполучить все необходимые механизмы для своего развития.

Таким образом, что 1) группа стран БРИКС, куда входят Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР являются сегодня, самой динамичной пятёркой мира по привлечению иностранных инвестиций и общему экономическому развитию; 2) государства БРИКС отражают объективную тенденцию к усилению экономической взаимозависимости стран, увеличению роли интеграционных процессов; 3) члены БРИКС относятся к категории развивающихся стран, социально-экономический потенциал их достаточно велик и требует дальнейшего развития в рамках всестороннего сотрудничества.

Литература

1. Развитие стран БРИКС в глобальном пространстве / Ч. I; под ред. Л.Н. Борисоглебской, В.М. Четверикова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 224 с.

2. О'Нил, Д. Карта роста: будущее стран БРИК и других развивающихся рынков / Д.О'Нил ; пер. с англ. М. Сутормина. – М. : Альпина бизнес букс, 2013. – 249 с.

3. Михайлова, М.В. Стратегия инновационного развития Индии и Бразилии: сходство и различия / М.В.Михайлова //Актуализация процесса взаимодействия стран БРИКС в экономике, политике, праве : материалы науч. семинара, Москва, 9 октября 2012 г. ;отв. ред. и сост. Беликова К.М. – М. : Сенат Пресс, 2012. – 187 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 347.77 +339.5

О. А. Шмаглий
shmaglij@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Сегодня мир переходит от индустриальной фазы развития к экономике знаний или к так называемой новой экономике, где основным источником экономического роста станет производство неосязаемых активов, объектов интеллектуальной деятельности. В данной статье исследуется состояние рынка объектов интеллектуальной собственности Республики Беларусь, выделяются его основные проблемы, предлагаются способы их решения.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тенденция сокращения роста регистрационных действий с объектами интеллектуальной собственности. В соответствии со статистическими данными ВОИС, в 2016 году в Беларуси было подано 1473 заявок на регистрацию изобретений (в 2015 г. – 1967 заявок), 8222 (против 8531 в 2015 г.) товарных знаков и 514 (в 2013 г. – 779 заявок) промышленных образцов. Около 90% заявок на регистрацию патентов были размещены резидентами страны. Обратная ситуация сложилась в системе подачи заявок на регистрацию товарных знаков и полезных моделей. Резидентами Республики Беларусь было подано всего 19% заявок на регистрацию товарных знаков и 37% на регистрацию полезных моделей. Что касается вовлеченности белорусов в международную систему охраны интеллектуальной собственности, то следует отметить, что за 2017 год было оформлено 28 заявок по системе PCT и 138 по Мадридской системе. Причем среди заявителей самыми активными были ОАО Евроторг, AnalogDevicesGlobal, ОАО ТД Комплект [1]. Если сравнить количество международных регистрационных заявок даже с показателями близкой по уровню экономического развития Украины (141 заявок по системе PCT и 383 заявок по Мадридской системе в 2017 году), можно сделать вывод *о малом присутствии белорусских изобретений и брендов на мировом рынке* [3].

Закономерно, что и объем торговли Республики Беларусь на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности незначителен. Это, в первую очередь, объясняется тем, что, даже несмотря на его активизацию в последние годы, белорусский рынок объектов интеллектуальной собственности все еще находится в *стадии становления*. По данным, опубликованным Национальным банком, поступления в государственный бюджет за пользование интеллектуальной собственностью (экспорт объектов интеллектуальной собственности) составил 32,3 млн. долл. США. Общий экспорт услуг в 2017 году составил 7819,0 млн. долл. США и на долю торговли объектами интеллектуальной собственности пришлось лишь 0,4 %.

Значительная часть в структуре экспорта объектов интеллектуальной собственности Республики Беларусь принадлежит Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС): около 10,1 млрд. долл. США в 2017 году. Этот показатель увеличился на 29 % по сравнению с 2016 годом, причем большая часть торговли приходится на Российскую Федерацию (9,3 млн. долл. США). Торговля с остальными странами результатами интеллектуальной деятельности составляет 22,2 млн. долл. США [7]. Странами-партнерами Беларуси, не состоящими в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), являются Китай, Германия, Польша, Пакистан, Латвия, Румыния, Египет, Литва, Словакия, Алжир, Турция и др. [5] Однако, в силу отсутствия в публичном доступе статистики объемов торговли с этими странами, невозможно более глубоко исследовать международную торговлю объектами интеллектуальной собственности.

В соответствии со статистическими данными 2017 года, импорт объектов интеллектуальной собственности составил 136,2 млн. долл. США, превысив экспорт более

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

чем в 4 раза. Доминирующее положение в белорусском импорте занимают страны дальнего зарубежья (87 %).

Таким образом, сальдо внешней торговли интеллектуальной собственностью в 2017 году было отрицательным (-124,6 млн. долл. США) [7]. Это свидетельствует о существовании зависимости нашей страны от экспорта инновационных продуктов из-за рубежа.

Такое положение во многом обусловлено низкой инновационной активностью в стране, отсутствием рыночных отношений непосредственно в сфере науки и технологий, отсутствием достаточного отечественного опыта, боязнью трудностей, связанных с использования объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности (для большинства белорусских предприятий неосязаемость интеллектуальных активов означает их неуправляемость) [5].

В целях развития инновационной деятельности в Республике Беларусь уже были приняты некоторые меры. Первым шагом на пути становления государственной политики стимулирования научно-инновационной деятельности в стране стало создание в 1998 году Белорусского инновационного фонда. Около 15 лет назад началось формирование инновационной инфраструктуры (организация научно-технологических парков, центров трансфера технологий), которые на сегодняшний день производят основную часть продуктов интеллектуальной собственности, продаваемой за рубеж. Например, белорусский Парк высоких технологий экспортирует 91,9% производимого в нем программного обеспечения. В соответствии со статистическими данными Парка высоких технологий, 49,1% поставляется в страны Европы, 44% – в США и Канаду, 4,1% – в Россию и СНГ [4].

Тем не менее, для дальнейшего успешного развития сферы интеллектуальной собственности в Республике Беларусь необходимо проведение ряда мероприятий. Например:

– *повышение информированности* юридических и физических лиц об управлении интеллектуальной собственностью посредствам организации бесплатных семинаров, обучающих курсов;

– организация *контроля объектов интеллектуальной* собственности на белорусских предприятиях в виде отдельного реестра, где будет вестись учет создаваемых и используемых в деятельности организации объектов интеллектуальной собственности, проводится оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности организации;

– стимулирование проведения научных исследований в области интеллектуальной собственности путем организации *конкурсов научных работ среди молодежи*;

– *понижение уровня налогообложения* лицензионных платежей;

– введение в белорусское законодательство *понятия ноу-хау*, определение механизма защиты данного вида объектов интеллектуальной деятельности.

Анализируя опыт развитых зарубежных стран, в которых расходы бюджета на фундаментальную науку велики, можно сделать вывод о том, что динамика и структура торговли интеллектуальной собственностью напрямую зависит и от объемов финансирования сферы НИОКР (например, в США, около 30% отчислений из бюджета приходятся на финансирование научно-инновационной деятельности). Соответственно для стимулирования научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь целесообразными со стороны государства будут *установление нового подхода к распределению финансовых средств* (в первую очередь бюджетных) и*применение различных схем налогового стимулирования научно-инновационных учреждений* и способов повышения заинтересованности в результатах труда основных субъектов (научных сотрудников) научной и инновационной деятельности.

Также положительный эффект на развитие науки и инноваций, а как следствие и института интеллектуальной собственности, в нашей стране может оказать постепенный перевод научно-инновационных учреждений на систему самостоятельного поиска источников финансирования. Например, в мире набирает популярность такой вид самофинансирования, как *запуск краудфандинговых платформ*.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В Беларуси уже сейчас реализуется несколько проектов, финансируемых народными средствами. Это свидетельствует о признании данного продукта и возможности передачи способа его производства зарубежным покупателям в будущем.

Литература

1. Statistical Country Profiles Belarus / Всемирная организация интеллектуальной собственности – Режим доступа: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=BY - Дата доступа: 01.04.2018.
2. Intellectual property a powerful tool for economic growth [Электронный ресурс] / Всемирная организация интеллектуальной собственности – Режим доступа: https://books.google.by/books?id=nhzRxKxGDcC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ViewAPI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false - Дата доступа: 16.04.2018.
3. World Intellectual Property Indicators 2017 / World Intellectual Property Organization – Режимдоступа: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2017.pdf - Датадоступа: 01.04.2018.
4. Официальный сайт Белорусского парка высоких технологий// http://www.park.by.
5. Кудашов В. И. , Леонтьева В. Б. Стратегия интеллектуальной собственности Республики Беларусь / Правовая информатика.- 2015.- №1. - С.4-19.
6 .Официальный сайт Skyway// http://rsw-systems.com/etp.
7. Платежный баланс Республики Беларусь с государствами-членами Евразийского экономического союза за 2017 год / Национальный банк Республики Беларусь. - Минск, 2018. - 117 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 338.984

А. В. Авсянникова, Н. В. Котельникова
avsyanka1997@mail.ru
ГУВПО «Белорусско-Российский университет», Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье раскрыто понятие производственной программы и экономическая значимость управления ею, влияние процесса управления производственной программой на деятельность предприятия в целом, а также рассмотрено совершенствование управления производственной программой путем анализа риска невостребованной продукции и динамики реализации.

В современных экономических условиях, предприятия уделяют больше внимание производству и сбыту продукции с целью удовлетворения потребностей целевого рынка и получения максимальной прибыли. Это возможно лишь в том случае, когда происходит постоянный мониторинг состояния рынка, управление ресурсами и имеющейся технической базой, а также при корректировке объемов производства и сбыта продукции относительно моментных потребностей рынка.

Руководство исследуемого предприятия ОАО «Могилевская фабрика мороженого» в современных рыночных условиях предусматривает решение важнейшего вопроса: что производить, и в каком объеме? Именно изучение вопроса объема производства, то есть процесса управления производственной программой, является первостепенным в деятельности данной организации, так как позволяет заблаговременно избежать таких проблем ведения хозяйственной деятельности, как не востребованность продукции, увеличение затрат на хранение и складирование и, как следствие, отсутствие прибыли, что может привести к финансовой несостоятельности субъекта хозяйствования.

Производственная программа есть объем производства предприятия на плановый период, который соответствует заявленной номенклатуре, ассортименту и качеству готового продукта. Управление производственной программой является одним из ключевых направлений в установлении экономически эффективной работы организации, так как содержит в себе управление затратами на введение новых производственных мощностей, приобретение сырья, заработную плату, а также затратами на транспортировку и хранение [1].

Рассмотрим управление производственной программой на ОАО «Могилевская фабрика мороженого». В таблице 1 представлены данные плана производства продукции предприятия по месяцам за 2017 год.

Управление объемами производство должно быть обоснованным и точным. Производственная программа формируется, как минимум, за счет заказов оптовых организаций и выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса. Однако, даже учитывая данные факторы формирования объемов производства, существуют ситуации, при которых предприятия производя продукцию, накапливают ее на складах, в то время как процесс реализации не соответствует объемам производства.

Одним из путей совершенствования процесса управления производственной программой на предприятии является изучение риска невостребованной продукции. Получение таких данных, путем анализа объемов производства и реализации, дает возможность для применения их в дальнейшем, с целью управления производственной программой, то есть с целью её корректировки или изменения в целом.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Производственная программа ОАО «Могилевская фабрика мороженого за 2017 год

Месяц	Мороженое, т	Майонез, т	Сырок глазированный, т		Творожный продукт, т	Полуфабрикаты тестовые замороженные, т
			творожко-морожко	традиционный		
Январь	37	51	2	64	28	32
Февраль	36	47	2	56	25	32
Март	60	55	4	58	27	37
Апрель	93	59	6	58	27	40
Май	185	61	8	58	25	40
Июнь	225	56	10	53	25	36
Июль	242	56	13	53	25	36
Август	140	56	8	53	25	38
Сентябрь	57	58	4	55	27	46
Октябрь	45	60	2	58	27	53
Ноябрь	45	60	2	58	27	54
Декабрь	45	61	2	60	27	56
Итого	1210	680	63	684	315	500

Управление объемами производство должно быть обоснованным и точным. Производственная программа формируется, как минимум, за счет заказов оптовых организаций и выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса. Однако, даже учитывая данные факторы формирования объемов производства, существуют ситуации, при которых предприятия производя продукцию, накапливают ее на складах, в то время как процесс реализации не соответствует объемам производства.

Одним из путей совершенствования процесса управления производственной программой на предприятии является изучение риска невостребованной продукции. Получение таких данных, путем анализа объемов производства и реализации, дает возможность для применения их в дальнейшем, с целью управления производственной программой, то есть с целью её корректировки или изменения в целом.

Риск невостребованной продукции может быть выявлен на следующих стадиях: предпроизводственной, производственной, послепроизводственной. Важнейшей задачей руководства предприятия в данном вопросе обнаружить риск на предпроизводственной стадии, с целью достижения наибольшего экономического эффекта. При этом затраты состоят лишь из затрат на исследования и непосредственно на производство продукта. В противном случае, при обнаружении риска на производственной и послепроизводственной стадии, устойчивое финансовое состояние будет нарушено. Анализ риска невостребованной продукции представлен на примере исследуемого предприятия, так как оно является ярким примером хозяйствующего субъекта, продукция которого подвергнута фактору сезонности и не востребованности в «не сезон». В таблице 2 представлен анализ риска невостребованной продукции за январь 2017 года в разрезе ассортиментных групп. Данная таблица разработана на основе отчета по складу готовой продукции за январь 2017 года.

Проведя анализ риска невостребованной продукции видно, что в следующем месяце 2017 года производство майонеза и глазированных сырков можно сократить, так как наблюдается увеличение их остатков на конец рассматриваемого периода. Такая ситуация свидетельствует о неэффективном управлении объёмами производства и о необходимости их дальнейшей корректировки. Производство мороженого и теста в данном периоде востребовано, так как наблюдается уменьшение остатков на конец месяца. Использование данного анализа способствует корректировке производственной программы в разрезе спроса на продукцию за определенный период времени.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 2 – Анализ риска невостребованной продукции за январь 2017 года

Продукция	Остаток на 01.01. 2017, т	Выпуск продукции		Объем реализации, т	Остаток на 31.01. 2017, т	Изменение остатков	
		т	%			т	%
Майонез	4,68	51, 48	36,90	46,40	9,76	5,08	208,60
Мороженое	4,85	2,60	1,90	2,79	4,66	-0,19	96,10
Сырок глазированный	0,14	58,62	42,10	51,48	7,28	7,23	5 163,30
Тесто	5,85	26,72	19,10	27,47	5,10	-0,75	87,20
ИТОГО	15,52	139,4	100,0	128,14	26,80	–	–

Также, для управления производственной программой необходимо изучать объемы реализации продукции с целью установлении тенденции и спроса со стороны различных рынков сбыта. В таком случае необходимо обратить внимание на темпы роста объемов реализации. В таблице 3 представлен анализ динамики объемов реализации ассортиментной группы «Тесто» за январь2016 и 2017 года. Данная таблица разработана на основе «Отчета о реализации» продукции предприятия.

Таблица 3 – Анализ динамики объемов реализации ассортиментной группы «Тесто» в разрезе рынков сбыта

Рынки сбыта	Объем реализации, т		Темп роста, %	Изменение, т
	2016 год	2017 год		
Брестская область	1,51	2,18	144,37	0,67
Витебская область	2,78	1,84	66,19	-0,94
Минская область	4,89	4,41	90,18	-0,48
г. Минск	12,02	11,48	95,51	-0,54
Гомельская область	3,13	2,78	88,82	-0.35
Гродненская область	1,52	2,23	146,71	0,71
Могилёвская область	0,25	1,05	420,00	0,80
За пределы РБ	–	1,50	–	1,50
Итого	26,10	27,47	105,25	1,37

Анализ динамики объемов реализации по ассортиментным группам необходим для того, чтобы корректировать объемы производства продукции предприятия в соответствии с поступающими заявками на поставку товаров на различные рынки сбыта. Применение данного анализа в управлении производственной программой эффективно повлияет на корректировку производственной программы относительно каждой ситуации на рынке в отдельности [2]. Управление производственной программой имеет большое значение в производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом. При изучении

В результате проведенного анализа сделаны выводы о том, что эффективная деятельность производственного предприятия зависит от установления оптимального объема производимой продукции и оперативной корректировки производственной программы с помощью анализа риска невостребованной продукции и динамики реализации.

Литература

1. Синица, Л. М. Организация производства: учебник для студентов вузов / Л. М. Синица. 3-е изд., доп. и переб. – Мн.: ИВЦ Минфина, 2014. – 607 с.

2. Алексеева, Н. А., Гурова, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 264 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.246.02:334.012.63/.64:339.567

О. В. Арашкевич
arashka79@mail.ru
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ЭКСПОРТ, И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В данной статье рассматривается комплекс действующих мер государственной поддержки малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт, и предлагаются направления их совершенствования с учетом специфики деятельности каждого отдельного субъекта малого и среднего предпринимательства, нужд и потребностей в поддержке, этапов их жизненного цикла.

В настоящее время усиление взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС и освоение рынков третьих стран является важным направлением развития общей экономической политики, проводимой в рамках союза. В решение данной задачи большой вклад может внести малый и средний бизнес. Так как именно малый бизнес позволяет смягчать последствия структурных преобразований в экономике, быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, быстро использовать технические и инновационные нововведения, расширять экспорт, посредством диверсификации рынков сбыта, что особенно актуально сегодня для Республики Беларусь. В связи с этим важно создать благоприятные условия для развития и стимулирования субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт.

Программы стимулирования экспорта должны быть ориентированы не только на такие классические формы содействия экспорту как страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, предоставление налоговых льгот, но и направлены на устранение препятствий на пути развития бизнеса и ориентированы на имеющиеся у предприятий нужды, запросы и потребности в поддержке, и в частности на доступ к информации о спросе на зарубежных рынках и новых технологиях, процедурах и требованиях сертификации, на создании товаропроводящих сетей, на необходимости в подготовке (переподготовке) кадров, повышении качества менеджмента на микроуровне. Понимание механизмов воздействия данных стимулов также важно с точки зрения правильного определения форм государственной поддержки для различных целевых групп, поскольку предприятия могут по-разному на нее реагировать. Например, малым и средним организациям в момент начала экспортной деятельности и последующего ее расширения необходимы меры поддержки, отличающиеся от мер поддержки, в которых заинтересованы крупные субъекты хозяйствования.

Сегодня в целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов субъектов малого и среднего предпринимательства на внешних рынках, роста их потенциала и доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в объеме экспорта в Республике Беларусь разработан комплекс мер государственной поддержки малых и средних предприятий (МСП), который предусматривает использование торгово-экономических, организационных, финансовых, информационно-консультационных инструментов.

Особое внимание со стороны государства уделяется финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется со стороны коммерческих и некоммерческих структур с применением различных форм и способов финансирования в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров, работ, услуг», а также в соответствии с Положением об официально поддерживаемых экспортных кредитах. Финансовая поддержка осуществляется в виде:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– финансирования инновационных проектов на безвозмездной основе;
– кредитования;
– финансовой аренды (лизинга);
– предоставления банковской гарантии (за счет средств по государственным программам поддержки МСП);
– субсидий;
– финансирования на возвратной основе;
– инновационных ваучеров;
– грантов;
– венчурного финансирования;
– микрозаймов и др.

Нельзя не отметить, что среди многочисленных структур, оказывающих финансовую поддержку субъектам малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь особое место сегодня принадлежит Банку развития. В соответствии с программой финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, разработанной банком, для субъектов МСП расширен доступ к кредитным ресурсам и круг возможностей по проведению операций финансовой аренды (лизинга) для реализации инвестиционных проектов на разных стадиях развития их бизнеса [1].

К числу косвенных мер поддержки экспортеров можно отнесены льготы по НДС. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку белорусских экспортеров, но, несомненно, могут оказать положительное влияние на деятельность организаций, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту. НДС Согласно Декрету Президента Республики, Беларусь №16 от 13.06.2001, при импорте организациями и индивидуальными предпринимателями технологического оборудования и запасных частей к нему, для которых применяется ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0 %, предусматривается возможность предоставления рассрочки по уплате НДС сроком на один год с внесением ежемесячно 1/12 суммы начисленного налога. При этом не вводятся никакие ограничения по пользованию и распоряжению оборудованием [2]. Кроме этого, в соответствии с Особенной частью Налогового Кодекса Республики Беларусь от НДС освобождаются технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов, финансируемых, за счет внешних государственных займов, осуществляемых в рамках инвестиционных договоров между инвестором и Республикой Беларусь. Также не облагаются НДС товары, ввозимые резидентами Парка высоких технологий в порядке и на условиях, определяемых Президентом Республики Беларусь, а также оборудование и приборы для осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторский и опытно-технологических работ.

Наряду с финансовой поддержкой и предоставлением налоговых льгот субъектам МСП предоставляется также имущественная и информационная поддержка. Имущественная поддержка заключается в выявлении в каждом регионе доступного для субъектов малого и среднего предпринимательства недвижимого имущества и технологического оборудования, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, при условии их эффективного использования.

Информация о неиспользуемых или неэффективно используемых капитальных строениях (зданиях, сооружениях), производственных площадях, незавершенных, законсервированных капитальных строениях, находящихся в государственной собственности, предназначенных для продажи и сдачи в аренду размещается: на сайте Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь (www.gki.gov.by); в Единой информационной базе неиспользуемого государственного имущества; на сайтах областных территориальных фондов государственного имущества, городских и районных исполнительных комитетов.

Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен, который представляет предприятиям

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

информацию по широкому кругу вопросов: о проведении тендеров, конкурсов и торгов в России, Украине, Казахстане, др. странах СНГ, Европы, Африки, Азии, Америки.

Реклама экспортного потенциала Беларуси и его информационная поддержка осуществляется через интернет-портал www.export.by [3].

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что в Республике Беларусь широко применяется комплекс мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт, с использованием торгово-экономических, организационных, финансовых, информационно-консультационных инструментов. Но как показывает практика зарубежных стран этого сегодня недостаточно.

Например, в Германии и Австрии государство фактически искусственно создает условия для того, чтобы промышленным гигантам было интересно работать с малым производственным бизнесом. В Турции фирмам, которые выходят на экспортные рынки, выделяют ссуду в 10 тысяч долларов на проведение маркетинговых исследований и продвижение товара. Причем ее можно не возвращать, если выполнены определенные показатели по поставкам за рубеж.

Сегодня субъекты предпринимательской деятельности особенно малые предприятия Республики Беларусь при выходе на внешний рынок сталкиваются с многочисленными трудностями [3]:

– дефицитом всех видов ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и др.);

– недостаточным объемом информации о возможностях международных рынков и потенциальных партнерах, а также о требованиях по вхождению на эти рынки;

– наличием организационно-правовых барьеров;

– дефицитом финансовых ресурсов на проведение маркетинговых исследований и продвижение товара на внешние рынки;

– некомпетентностью руководителей, которые в большинстве случаев не знают об имеющихся возможностях и преференциях для осуществления экспортной деятельности. Сегодня руководители малых и средних предприятий могут активно использовать потенциал биржевой площадки Белорусской универсальной товарной биржи, где есть секция торгов промышленными и потребительскими товарами, однако около 80 % сделок – это сделки, заключенные на внутреннем рынке. При условии, что за размещение лота биржа вообще не взимает платы, только комиссию по итогам совершения сделки – от 0,25 до 0,5 %. На этой площадке можно размещать заявку на куплю-продажу практически любого товара, который может стать доступным для покупателей из разных стран. А более 40 зарегистрированных на бирже брокеров – из Беларуси, России, Чехии, Латвии, Турции, Италии будут продвигать продукцию среди своих клиентов, что позволит повысить экспортный потенциал страны.

Поэтому в ближайшей перспективе все усилия государства должны быть сконцентрированы на разработке мер государственной поддержки, субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт. Поддержка должна быть направлена на развитие производственного предпринимательства, оказание услуг и их экспорт.

Так, например, стимулирование экспортного производства может осуществляться посредством следующих инструментов: субсидий на научно-исследовательские и производственные цели; гарантирования частных владений; стимулирования прямых иностранных инвестиций. Прямая поддержка экспорта может осуществляется посредством страхования торговли и инвестиций от экономических и политических рисков; участия в уставном капитале фирм, созданных за рубежом; содействия в проведении выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом; применения мер торгово-политического характера по лоббированию интересов национальных производителей на зарубежных рынках.

Государство должно рассмотреть вопрос о возможности и порядке предоставления частичной компенсации расходов, субъектам предпринимательской деятельности, которые принимают участие в зарубежных выставках за счет средств бюджета.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таким образом, следует отметить, что меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, ориентированных на экспорт, должны постоянно совершенствоваться и изменяться с учетом специфики деятельности и этапов жизненного цикла организаций, нужд, запросов и потребностей определенного субъекта в поддержке, что в свою очередь, позволит ускорить диверсификацию рынков сбыта – создать основу экономической безопасности практически для каждого субъекта хозяйствования.

Литература

1. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы: утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 148 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: www.pravo.by. – Дата доступа: 13.09.2018.

2. О внесении изменений и дополнений в некоторые декреты Президента Республики Беларусь по вопросам взимания косвенных налогов в таможенном союзе: Декрет Президента Республики Беларусь № 7 от 13 сентября 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravo.by. – Дата доступа: 15.09.2018.

3. Беларусь факты [Электронный ресурс] / Информационный портал Республики Беларусь. – Мн.: 2017. – Режим доступа: http://www.belarusfacts.by. – Дата доступа: 13.09.2018.

УДК 005.95:005.591:005.73

Я. А. Богдан
bogdan_yanka@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ БЕСТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЦЕЛЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

В данной статье рассматривается сущность бестарифной системы оплаты труда на предприятии и целесообразность ее применения с точки зрения обеспечения принципов социальной справедливости и эффективности (соблюдения оптимального соотношения между темпами роста производительности труда и заработной платы).

В современных условиях развития на предприятиях Республики Беларусь всё чаще встречаются проблемы следующего характера: низкий уровень производительности труда и отставание роста производительности труда от роста средней заработной платы, что приводит к перерасходу фонда заработной платы. Прямая взаимосвязь производительности труда и заработной платы прослеживается только при сдельной системе оплаты труда, однако в условиях автоматизации производства её использование снижается. Следовательно, необходимо применять гибкие и бестарифные системы оплаты труда для всех категорий работников. Рассмотрим внедрение бестарифной системы оплаты труда на примере предприятия, имеющего выше обозначенные проблемы: КУП «Горэлектротранспорт».

Для наглядности предлагаемого мероприятия была разработана бестарифная система оплаты труда для 4 работников КУП «Горэлектротранспорт». Исходя из анализа документации предприятия коэффициент опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы составил 0,971, а перерасход фонда заработной платы равен 274120 руб. (при численности 1189 человек). Тогда, перерасход фонда заработной платы для 4 работников составит 922 руб. Рассчитаем заработную плату при бестарифной системе оплаты труда, решив проблему перерасхода ФЗП путем перерасчета переменной части заработной платы.

Так, пусть минимальный уровень заработной платы работников на предприятии составил 402 бел. руб., а фактическая заработная плата работников за предшествующий период равна средней заработной плате по категориям работников. Тогда рассчитаем

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

квалификационный уровень каждого работника путем деления его фактической заработной платы на минимальную заработную плату, сложившуюся на предприятии. Далее определим для каждого работника коэффициент трудового участия (КТУ). Базовый КТУ традиционно принимается равный единице. Затем разрабатываются понижающие критерии оценки трудового вклада (например, несоблюдение требований по охране труда), которые вычитаются из базового показателя труда, или повышающие (например, наставничество, выполнение работы сверх нормы), которые прибавляются к базовому показателю труда. После этого рассчитывается количество баллов, заработанных каждым членом коллектива, подразделения или цеха. Расчет заключается в произведении КТУ, фактически отработанного времени и квалификационного уровня работника [1, с. 28]. Далее рассчитывается доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла путем деления фонда оплаты труда работников на общую сумму баллов, заработанную всеми работниками. Тогда, заработная плата каждого отдельного работника определяется как произведение количества баллов, заработанных каждым работником, и оплаты одного балла. Расчет заработной платы при бестарифной системе оплаты труда представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет заработной платы при бестарифной системе оплаты труда работников

Таб. № работника	Квалифик. уровень работника	Отработано, час.	КТУ	Количество баллов	Оплата одного балла, руб.	Фонд оплаты труда, руб.		Отклонение, руб.
						при бестарифной системе ОТ	при тарифной системе ОТ	
1	1,67	167	1,0	278,9	1,745	486,68	672,09	185,41
2	1,70	167	1,0	283,9	1,745	495,41	682,3	186,89
3	1,40	167	0,8	187,0	1,745	326,32	564,08	237,76
4	2,22	167	0,9	333,7	1,745	582,31	894,2	311,89
Итого:				1083,5	-	1890,72	2812,67	921,95

Определим целесообразность внедрения бестарифной системы оплаты труда в КУП «Горэлектротранспорт».

Для определения условного изменения численности персонала необходимо рассчитать планируемый фонд рабочего времени. Планируемый фонд рабочего времени можно определить на основании трудоемкости услуг и планируемого объема оказания услуг. Трудоемкость услуг в анализируемом периоде рассчитывается по формуле (1):

$$t_ф = \frac{Тф}{Vф}, \quad (1)$$

где $T_ф$ – фактический фонд рабочего времени;

$V_ф$ – фактический объем выпуска услуг.

Фактический фонд рабочего времени одного работника за анализируемый период составил 251 день (принят к учету календарный фонд рабочего времени одного работника на 2015 год), а среднесписочная численность работников составила 1189 человек. Тогда, фактический совокупный фонд рабочего времени равен:

$$T_ф = 251 \times 1189 \times 8 = 2387512 \text{ час.}$$

$$t_ф = \frac{2387512}{18127} = 131{,}7 \text{ ч./т. руб.}$$

Предположим, что КУП «Горэлектротранспорт» планирует увеличить объем производства услуг на 10 %, тогда плановый объем оказания услуг рассчитывается по формуле (2):

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

$$V_{пл} = V_ф \times 1{,}1. \quad (2)$$

$$V_{пл} = 18127 \times 1{,}1 = 19939{,}7 \text{ т.руб.}$$

Отсюда, плановый фонд рабочего времени при условии, что трудоемкость услуг останется прежней, рассчитывается по формуле (3):

$$T_{пл.} = V_{пл} \times t_ф. \quad (3)$$

$$T_{пл} = 19939{,}7 \times 131{,}7 = 2626058{,}49 \text{ час.}$$

В результате внедрения бестарифной системы оплаты труда работников условное изменение их численности рассчитывается по формуле (4):

$$\Delta n = \frac{Тпл - Тф}{ФРВраб.}. \quad (4)$$

$$\Delta n = \frac{262605849 - 2387512}{251 \times 8} = 119 \text{ чел.}$$

Таким образом, внедрение бестарифной системы оплаты труда позволяет сделать вывод о том, что 119 работников из 1189 будут условно высвобождены, их заработная плата будет уменьшаться, что простимулирует их к высокопроизводительному труду.

Планируемая численность работников составит:

$$n_{пл} = 1189 - 119 = 1070 \text{ чел.}$$

Так, темп прироста производительности труда условно высвобожденных работников можно рассчитать по формуле (5):

$$\Delta w = \frac{\Delta n}{nпл} \times 100. \quad (5)$$

$$\Delta w = \frac{119}{1070} \times 100 = 11{,}1\ \%$$

Производительность труда в анализируемом периоде составила 15,2456 тыс. руб. Тогда, планируемая производительность труда составит:

$$ПТ_{пл} = 15{,}2456 \times 1{,}111 = 16{,}9378 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение производительности труда условно высвобожденных работников за счет внедрения бестарифной системы оплаты труда составит:

$$\Delta ПТ = 16{,}9378 - 15{,}2456 = 1{,}6922 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, внедрение бестарифной системы оплаты труда является экономически выгодным и позволит решить ряд проблем в КУП «Горэлектротранспорт»: обеспечит большую социальную справедливость в распределении заработка между работниками и рост производительности труда, при этом коэффициент опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы составит 1,14.

Литература

1 Виничук, Т.Г. Учет труда и его оплаты : учеб. пособие / Т.Г. Виничук, С.Н. Сергеева. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. – 44 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338:346:796

О. Г. Богославец
Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана, Украина
Н. А. Бойко
Киевский национальний экономический университет имени Вадима Гетьмана, Украина

ГОСТИНИЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КИЕВА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА

Рассматриваются перспективы развития гостиничной инфраструктуры города Киева как части туристического потенциала города, проблемы развития городского туризма в Украине, обеспечения привлекательности украинских туристический объектов.

Развитию городского туризма, как одному из перспективных направлений туристической деятельности, уделяется большое внимание на международном, национальном, региональном уровнях, Украинские реалии требуют более активного вмешательства в развитие городской туристической индустрии украинских городов.Так,согласно данным независимых экспертов и результатам соответствующих исследований,каждый иностранец тратит во время пребывания, в Киеве в среднем 100 евро. Согласно прогнозам специалистов, в 2018 году,в среднем за время четырехдневного пребывания в городе, иностранные туристы оставят в столице Украины болем 350 млн. евро [1].

Привлекательность городов, как туристических дестинаций определяется, прежде всего, качеством функционирования объектов туристической инфраструктуры, обуславливающих комфортность и удобство пространства для посетителей дестинации. Среди многихсоставляющих, входящих в состав туристической инфраструктуры одним из главных является развитие гостиничной индустрии и показатели наполняемости ее номерного фонда туристами.

Статистика, отражающая насыщенность гостиничного рынка европейских туристических центров, в перечень которых вошел Киев, свидетельствует,что лидерами среди них являются Барселона и Прага, столица Украины занимает последнее место в приведенном рейтинге. Ее показатели почти в пять раз меньше показателей городов лидеров [5]. Наибольшее количество предприятий гостиничного хозяйства находится именно в Киеве (9,2% от общего количества). По состоянию на начало 2016 года, в городе функционируют 194 коллективных средств размещения, из них 157 гостиниц (29% от общего числа гостиниц в Украине). Туристической деятельностью занимаются более 2500 предприятий (24% от общего количества по Украине). [3]. Важным показателем,свидетельствующим о возрастающей степени популярности и востребованности туристической дестинации, является средняя загруженность гостиниц.Следует отметить, что согласно данным ВТО средняя загруженность европейских гостиниц составляет 65-75%. Уровень же загруженности гостиничных номеров Киева значительно меньше, в частности, в 2017. она составляла 40%, для сравнения в 2016р. этот показатель составлял 34%, в 2015р.- 31% [4]. В современном гостиничном фонде Киева четко прослеживается тенденция роста количества размещенных туристов от гостиниц невысоких категорий до отелей более высокого уровня обслуживания. Указанное явление уже длительное время является типичным для крупных европейских туристических городов.

На эффективное функционирование рынка гостиничных услуг Украины и уменьшение количества туристов в нашей стране существенно влияют значимые факторы. В частности, глубокий политический и экономический кризис, аннексия Крыма, военные действия на востоке страны. Последствия этих событий ярко иллюстрируют маркетинговые исследования гостиничного рынка Киева, которые обнародовала компания ArtBuild Hotel

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Group. Согласно ее выводам, стало известно, что в течение 2014-2016 года в городе закрылось 18 отелей с общим номерным фондом в 1163 единицы. Среди них такие отели, как «Ривьера», «Диарсо», «Славутич», «Дюбек», «Подснежник» и др. [2]. . За период 2015 и в начала2016 года в столице не открылось ни одного нового отеля,в то время ,как в Барселоне ежегодно в городе открывались все новые гостиницы для туристов.

Опыт функционирования гостиничного бизнеса ведущих европейских туристических центров позволяет определить ряд мер, которые могли бы стать полезными для внедрения их в организацию гостиничного сервиса украинских городов. Остановимся на некоторых из них. Основными тенденциями современного развития гостиничного бизнеса являются: создание международных гостиничных цепочек, углубление специализации гостиничных заведений; развитие сети малых предприятий; введение компьютерных технологий в управление и расширение деятельности гостиничного хозяйства. Кроме того,важными составляющими остаются уровень и качество сервиса, гостеприимство персонала, наличие развлечений.

По данным журнала Forbes Traveler, пять испанских отелей вошли в список 400 лучших отелей в мире. Следует отметить, что главную испанскую пятерку возглавляют отели Arts и Claris в Барселоне. Каждый из отелей, фигурирующих в рейтинге Форбс, оценивали 79 экспертов. Они учитывали почти все: предложенный сервис, номера, питание, развлечения. Например, в отеле Arts в Барселоне экспертами была отмечена не только его архитектура,но и внутренний интерьер. Отель Claris поразил своим особым уютом и расположением в центре Барселоны. [6].

В Украине сейчас работают 4 гостиницы мирового класса. «Звездность» отелей в нашей стране определяют почти 130 показателей. [3]. Однако, такая система сертификации не соответствует европейской, что в свою очередь зачастую приводит к завышению категории. В первую очередь это касается отелей, построенных в советское время и которые явно не соответствуют заявленному уровню обслуживания. Кроме того, стоимость проживания в гостиницах для иностранных гостей искусственно завышена и по соотношению цены и качества почти в 1,5 раза превышает цены западных отелей того же класса [1]. Немало гостиниц как в Украине так и в Киеве вообще не сертифицированы.

Гостиничный бизнес в последние десятилетия модернизировался в результате внедрения инноваций. В частности, в отелях, ориентирующихся на туристов-иностранцев, обязательным условием является наличие сайта, содержащего детальное описание его услуг на английском языке, информацию о наличии в нем англоязычного персонала, возможность оплаты услуг в другв различной валюте и т.д.. Украинские гостиницы все чаще демонстрируют инновационные сдвиги и в обслуживании отечественных туристов. Они уменьшают цены на проживание для внутренних туристов, внедряют различные системы скидок, проводят различные акции. В будущем отели должны принимать активное участие в популяризации городов, в которых они расположены. Научно обоснованные стратегии их продвижения позволят существенно улучшить конкурентные позиции украинских отелей а также дестинаций, в которых они расположены.

Несмотря на позитивные шаги со стороны предпринимателей гостиничного бизнеса, остается ряд проблем, которые в ближайшее время требуют активных действий, по их устранению. В частности, наиболее острыми из них является качественное улучшение материально-технического состояния гостиниц Киева, ведь за исключением высококлассных отелей, другие категории не соответствуют международным стандартам. Существует необходимость в диверсификации и специализации предложений и услуг гостеприимства, учете статистических исследований использования жилищного фонда города для проживания туристов ,в частности – аренды жилья иностранцами. С этой целью полезным примером для украинской сферы гостеприимства должен стать опыт гостиничной индустрии ведущих европейских городских туристических дестинаций, которые отличаются стабильностью спроса и высоким качеством сервиса.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1.Аналіз готельного бізнесу України [електронний ресурс]. – режим доступу : http://prohotelia.com.ua/2011/04/hotel-business-in-ukraine.2.Бути або не бути готельній індустрії в Україні [електронний ресурс]. – режим доступу : http://www.socmart.com.ua/news/ukraine/read/3693/.

3. Готельний бізнес України [електронний ресурс]. – режим доступу : http://www. ambienteotel.com/gostinichnyiy-biznes-ukrainyi/.

4. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

5. Електронний ресурс]. – режим доступу : http://me.gov.ua/tags/documentsbytag?lang=uk-ua&id= 4268f55c-fec7-4d63-b4d3-1a0311a7297b&tag=turizm 1a0311a7297b&tag=turizm...

6.Туристична статистика Іспанії за 2017 рікhttps://pandukht.livejournal.com/1570326.html

7.Туристический бизнес в Барселонеhttps://lusareru/blog/turisticheskij

8. World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.world-tourism.org

9. World Travel & Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wttc.org/eng/Home

УДК 331.522(476)

Е. Г. Болдуева
ekaterina.boldueva@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы формирования трудового потенциала Республики Беларусь. Предложены пути решения выделенных проблем.

Трудовые ресурсы – один из основных и важнейших факторов, определяющих эффективное развитие экономики. Качественные и количественные характеристики персонала определяют возможность реализации стратегии развития, структурной перестройки, расширения производства, роста качества производимой продукции.

Важной составной частью экономического потенциала страны является трудовой потенциал, который определяется численностью и половозрастной структурой населения, количеством и качеством трудовых ресурсов, их занятостью в экономике.

Для характеристики трудового потенциала страны используется такое понятие, как «человеческий капитал». Человеческий капитал включает в себя врожденные способности и талант, а также накопление знаний, умений, опыта, образования, квалификации, информации, физического и психологического здоровья, духовного богатства, всесторонней мобильности. Он представляет собой не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек, а их накопленный запас.

В таблице 1 представлена информация об основных показателях трудовых ресурсов Республики Беларусь

Таблица 1 – Основные показатели трудовых ресурсов Республики Беларусь за 2013-2018 гг.

в тыс. чел.

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста, %
Население Республики Беларусь	9463,8	9468,2	9480,9	9498,4	9504,7	100,4
Трудоспособное население	5623,0	5560,0	5499,0	5432,0	5432,0	96,6
Экономически активное население	4578,4	4550,5	4496,0	4405,7	4353,6	95,0
Сельское население	2242,9	2193,4	2155,9	2128,3	2103,9	93,8
Городское население	7220,9	7274,8	7325,0	7370,1	7400,8	102,5
Число родившихся	118,0	118,5	119	117,8	102,6	86,9
Число умерших	125,3	121,5	120,0	119,4	119,3	95,2

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

За последние 5 лет в Республике Беларусь наблюдается тенденция увеличения численности населения. Однако численность трудовых ресурсов трудоспособного возраста уменьшается. Это происходит из-за уменьшения численности родившихся. Основной причиной уменьшения рождаемости стало увеличение социальной и экономической активности женщин, их стремление к социальной самореализации. Деторождение препятствует повышению общественного статуса женщины, поскольку мешает получению образования, карьерному росту. Вместе с тем, воспитание, обучение детей ведет к росту общих издержек, а временная нетрудоспособность женщин в период отпуска по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет значительно сокращает доходы семьи.

Необходимо отметить, что снижению рождаемости способствовало увеличение числа неполных семей, гражданских браков. Главным отрицательным последствием снижения рождаемости являются ухудшение возрастной структуры населения. Растет доля пенсионеров и нетрудоспособного населения.

В демографических процессах Республики Беларусь вместе с уменьшением рождаемости происходит увеличение смертности. Следует заметить, что численность населения старше трудоспособного возраста увеличивается. Из этого следует проблема пополнения трудовых ресурсов. В 2018 году в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения в возрасте 15 лет.

Уменьшение численности населения трудоспособного возраста значительно увеличивает демографическую нагрузку на трудоспособное население. В дальнейшем это приведет к негативным социально-экономическим последствиям. Рассмотрим одну из проблем. Для Министерства обороны возникнут трудности в укомплектовании личного состава частей не только в количественном, но и в качественном плане. В 2009 году призывной контингент формировался из 70,1 тыс. молодых людей в возрасте 18 лет. В 2018 году численность таковых сократится до 46,1 тыс. человек [1].

Вместе с тем еще одной немаловажной проблемой является старение населения страны. В настоящее время основная часть населения имеет возраст от 50 до 59 лет.

В Республике Беларусь наблюдается уменьшение экономически активного населения. Вместе с тем происходит сокращение трудового потенциала сельской местности. Продолжается отток сельского населения. Это приводит к дисбалансу на рынке труда. Спрос на рабочую силу в сельской местности превышает ее предложение.

Анализируя рынок труда Республики Беларусь и сравнивая количество вакансий в городах и сельской местности, несложно заметить, что основная доля вакансий сосредоточена в крупных городах. В связи с этим увеличивается отток трудовых ресурсов именно в эти регионы. В результате этого возникает проблема недостаточности квалифицированных кадров в сельской местности. На данных территориях не происходит развития промышленности и сферы услуг, тем самым сельская местность становится менее привлекательной для дальнейшего проживания.

Исходя из выделенных проблем, можно предложить следующие пути решения.

Согласно программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. социальная политика государства направлена на укрепление демографического потенциала и регулирование внешней миграции населения. Основной целью является стабилизация численности населения и увеличение продолжительности жизни. Для достижения поставленной цели необходимо укрепить здоровье населения, развивать систему поддержки женщин с детьми. Необходимо стимулировать рождаемость при помощи увеличения пособий на ребенка, увеличения количества предоставляемых льготных кредитов на строительство.

Государству необходимо усилить пропаганду тезиса по возможности совмещения роли матери с успешной карьерой. Приобщать население к здоровому образу жизни, отказу от вредных привычек посредством привлечения на мероприятия, связанные со здоровым образом жизни (спартакиады, концерты, марафоны).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Регулирование внешней трудовой миграции должно быть направлено на возвращение в страну эмигрирующей рабочей силы путем создания на предприятия и в организациях Республики Беларусь благоприятных условий труда (высокий уровень заработной платы, оснащенность рабочих мест).

Также необходимо принимать меры на минимизацию оттока образованной молодежи. Следует проводить работу с данной категорией населения, вовлекать их в какой-то процесс для того чтобы они почувствовали свою значимость и путь дальнейшего их развития. Также необходимо стимулировать предпринимательскую деятельность, пропагандировать идею «создай себе сам рабочее место».

Основной проблемой сельской местности является недостаточность рабочих мест и условий жизни. Основными путями решения данных проблем является благоустройство сельской местности. Государству следует выделять денежные средства на реконструкцию существующих в сельской местности клубов, парков, музеев для того чтобы разнообразить досуг сельской молодежи.

Также необходимо смягчить административные барьеры для частных организаций. Это позволит открывать в сельской местности новые рабочие места с достойной оплатой труда.

Рассмотренные проблемы оказывают значительное влияние на формирование трудового потенциала страны. Выделенные пути решения проблем помогут увеличить трудоспособное население страны и развить сельскую местность.

Литература

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа http://www.belstat.gov.by. –Дата доступа: 05.02.2018.

УДК 332.1:338.2

О. Г. Винник, Н. В. Пархоменко, О. В. Шваякова
olgavinnik@mail.ru, nata.tsvetkova@mail.ru, ovp20@yandex.ru
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, Беларусь

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрены отдельные аспекты современного состояния производства органической продукции в Республике Беларусь, актуальность его развития в контексте достижения целей устойчивого развития на период до 2030 года, а также основные задачи, решение которых позволит сформировать нормативно-правовую базу органического производства в Республике Беларусь.

В настоящее время Беларусь является лидером по производству продукции сельского хозяйства на душу населения среди государств-членов Евразийского экономического союза (порядка 800 долл. при среднем показателе по Союзу – около 580 долл.). Республика Беларусь практически полностью обеспечивает внутренние потребности за счет собственного производства, причем по большинству видов продукции занимает лидирующие позиции среди стран-участников ЕАЭС [1].

Беларусь обладает высоким потенциалом для развития как сельского хозяйства в целом, так и его отдельного направления – органического сельского хозяйства. Органическое земледелие и производство органической продукции в настоящее время является актуальным и перспективным направлением производства экологически чистых продуктов питания, заинтересованность в которых проявляет все большее количество людей во всем мире. В развитых странах спрос на органическую продукцию не снижается, а зачастую превышает предложение. Биодинамика и органика стали в настоящее время основными методами ведения экологически чистого сельского хозяйства в экономически развитых странах.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Отличительные признаки органического (экологического) и традиционного сельского хозяйства представлены на рисунке.

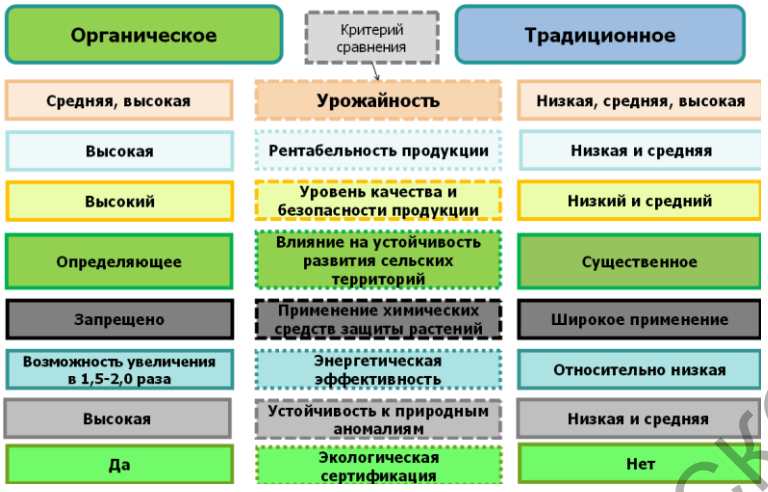


Рисунок 1 – Сравнение систем земледелия с позиции устойчивости развития сельского хозяйства [2]

Общемировая тенденция роста объемов потребления органических продуктов распространяется и на Республику Беларусь. Органические продукты становятся все более популярными среди определенной категории потребителей, не вытесняя, но дополняя продукты, произведенные на основе традиционных интенсивных технологий. Они занимают соответствующую нишу на рынке продуктов питания по более высоким ценам и характеризуются относительно небольшими объемами реализации в пределах своей целевой аудитории.

В современных условиях функционирования национальной экономики сельское хозяйство Беларуси характеризуется достаточными условиями для наращивания объемов органического производства. Это, в первую очередь, обусловлено наличием значительных территорий, пригодных для ведения производственного процесса в соответствии с основными принципами органического земледелия. В частности, имеется возможность обеспечить качественное протекание переходного периода для подготовки почв, очищения их от остатков использованных ранее химических средств, необходимого севооборота. Еще одним важным фактором выступает наличие достаточного количества рабочей силы разной квалификации, что позволяет обеспечить трудовыми ресурсами все необходимые производственные процессы.

Развитие рынка органических продуктов в Республике Беларусь сдерживается рядом факторов, в первую очередь – отсутствием достаточной законодательной базы, регулирующей процессы производства, переработки и реализации органической продукции. Так, в странах-соседях: Польше, Литве, Российской Федерации и Украине органические продукты давно заняли свою нишу на рынке продуктов питания. В частности, производство и реализация органических продуктов в России регламентированы требованиями ряда нормативно-правовых актов, основополагающим из которых является ГОСТ Р 56104 -2014 «Продукты пищевые органические. Термины и определения». В Беларуси нормативная база, регулирующая сферу производства, переработки и реализации органической продукции находится на стадии формирования и сегодня представлена проектом закона «О производстве и обращении органической продукции», принятого в апреле 2018 г. Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь.

Вместе с тем, активизация производства органической продукции предусмотрена в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг., направленной на обеспечение устойчивого развития страны. Одним из приоритетных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

направлений «зелёной» политики Программы является стимулирование производства и содействие продвижению устойчивого производства и потребления экологически чистых сельскохозяйственных продуктов, ведение органического сельского хозяйства [3]. Другим важным документом, определяющим актуальность развития экологически чистого «органического» сельского хозяйства как одного из направлений адаптации сельского хозяйства Беларуси к климатическим изменениям, является «Стратегия адаптации сельского хозяйства Республики Беларусь к изменению климата» [4].

Цель, критерии и приоритеты развития сельского хозяйства Беларуси определены в Национальной стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (раздел 5.3.2 «Сельское хозяйство») [5]. Устойчивое развитие Республики Беларусь наряду с аналогичными намерениями большинства государств, соответствует общемировым целям устойчивого развития на период до 2030 г., принятым Генеральной ассамблеей на саммите ООН в 2015 г. Предполагается, что Повестка будет реализована всеми странами с учетом «разных национальных реалий, возможностей и уровней развития и соблюдений национальных стратегий и приоритетов» [6].

Необходимо подчеркнуть, что развитие органического производства в Республике Беларусь позволит выйти на качественно новый уровень развития сельского хозяйства, повысить его эффективность, обеспечить занятость населения и эффективное использование сельскохозяйственных земель в соответствии с нормами экологического земледелия. Это позволит в перспективе реализовать часть из семнадцати целей устойчивого развития, а именно:

- Цель 2 в части повышения продовольственной безопасности страны, улучшения питания и содействия устойчивому развитию сельского хозяйства;
- Цель 3 в части популяризации здорового образа жизни и укрепления здоровья населения;
- Цель 8 в части содействия повышению эффективности сельскохозяйственного производства и уровня занятости и обеспечения работой населения, проживающего на сельских территориях, что, в свою очередь, будет способствовать реализации Цели 9 в части создания и укрепления инфраструктуры на данных территориях, их развития;
- Цель 12 в части рационального освоения и эффективного использования природных ресурсов,экологически рационального использования химических веществ;
- Цели 13 и 15 в части рационального использования наземных и внутренних пресноводных экосистем и их услуг.

Для развития органического производства в Республике Беларусь необходимо, в первую очередь, обеспечить решение таких задач, которые позволят обеспечить нормативно-правовую базу:

- разработать отечественные стандарты в области органического производства, эквивалентные действующим международным стандартам в данной области;
- разработать стратегию и программы развития органического производства в Республике Беларусь;
- создать систему сертификации органических продуктов и соответствующих служб в центрах сертификации;
- обеспечить подготовку и повышение квалификации кадров среди руководителей сельскохозяйственных организаций и других заинтересованных лиц;
- разработать механизм инспекционного контроля в области органического производства с целью соблюдения правил органического земледелия в соответствии с нормами Международной федерации органических сельскохозяйственных движений;
- совершенствовать механизм ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, выделив в отдельную категорию органическую продукцию;
- разработать механизм финансовой защиты производителей органической продукции в переходный период;
- разработать механизм страхования производителей органической продукции;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

• разработать механизм стимулирования производства органической продукции с целью ее продвижения на внутреннем рынке и выхода на внешний рынок.

Литература

1. Винник, О.Г. Комплекс мер по снижению аграрных рисков в условиях развития межгосударственной интеграции / О.Г. Винник //Вестник ГГТУ имени П. О. Сухого: научно - практический журнал. - 2018. - № 1. - с. 106-116.

2. Пархоменко, Н.В. Устойчивое развитие сельского хозяйства региона: проблемы достижения и механизм поддержания / Н.В. Пархоменко, Л.В. Щукина. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2016. – 181 с.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа:government.by›upload/docs/program_ek2016-2020.pdf - Дата доступа - 08.09.2018.

4. Стратегия адаптации сельского хозяйства Республики Беларусь к изменению климата. Проект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: climate.ecopartnerstvo.by›sites…2017-09…strategy… - Дата доступа - 08.09.2018.

5.Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года от 15.12.2017 №962 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.srrb.niks.by/info/program.pdf - Дата доступа - 08.09.2018.

6. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: unctad.org›Meetings…/ares70d1_ru.pdf1 - Дата доступа - 10.09.2018.

УДК 338.24

В. Н. Гавриленко
vlad_gavrilenko@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь
В. А. Михарева
mikhareva@mail.ru
Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВУЗАХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье анализируются основные проблемы, сдерживающие развитие малых инновационных предприятий при вузах в Республике Беларусь в аспекте формирования национальной инновационной инфраструктуры с учетом опыта зарубежных стран

На современном этапе важной задачей является формирование национальной инновационной инфраструктуры. Опыт зарубежных стран показывает, что доля высокотехнологической продукции, поставляемой на мировые рынки, находится в прямой зависимости от развитости национальной инновационной инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура предполагает, в первую очередь, наличие в ней таких специфических рыночно-ориентированных субъектов хозяйствования, как технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры, а также малые инновационные и венчурные предприятия. Следует отметить важную роль малого инновационного предпринимательства при формировании национальной инновационной системы. В частности, малое инновационное предпринимательство при вузах представляет собой важнейшую составляющую модернизации отечественной экономики, играя значимую роль в коммерциализации инновационных разработок, формировании интеллектуальной элиты страны, вовлечении учащейся молодежи в процесс творческого созидания и бизнеса. [1].

С одной стороны, источником предпринимательских идей может служитьнаучная деятельность высших учебных заведений, конструкторских бюро, лабораторий а также

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

исследовательских подразделений при университетах. Исследовательские организации способны смоделировать практически любую ситуацию, в которой может оказаться то или иное предприятие, и заранее создать механизм наиболее эффективного решения какой-либо типовой задачи и, или разработать алгоритм решения нестандартных проблем. С другой стороны, ВУЗы могут одновременно выступать как в качестве генераторов новых идей, так и создателей мини-производств, их реализующих. [2].

При вузах страны были созданы Межвузовский центр маркетинга НИР, центры трансфера технологий по направлениям на базе профильных вузов, а при классических университетах — региональные маркетинговые, инновационные и бизнес-центры. В разрезе специализации работают инновационно-маркетинговые центры. Формально при университетах республики уже создана соответствующая инновационная инфраструктура (научно-технологические парки, инновационные и маркетинговые центры, центры трансфера технологий), но число реально действующих малых инновационых предприятий (МИП) невелико. Рассмотрим возможности и угрозы создания малого инновационного предприятия в структуре регионального университета на примере Гомельского ГУ им. Ф. Скорины.

Главной стратегической задачей университета в этом плане, очевидно, является поиск потенциального заказчика новой технологии, способного организовать производства наукоемкой продукции. Этот этап поиска заинтересованного потенциального инвестора может быть осуществлен в рамках действующего регионального центра маркетинга, который имеет банк инновационных предложений по новых материалам и технологиям, созданных научными подразделениями университета.. В частности, по результатам научно- исследовательской работы, проводимой в лабораториях «Физикохимия и технология микро- и наноразмерных систем», « Физика и химия полимеров», «Масс спектрометрического анализа», «Мониторинг экосистем», реально разработаны условия производства продукта и услуг пятого и шестого технологических укладов. Суммарный экспорт по данным НИР и ОКР научно-технической продукции, работ и услуг, объему мелкосерийного производства наукоемкой продукции, поставке продукции промышленным организациям за 2017 год составил сумму, равную в эквиваленте 591 тыс. $ США, на промышленных предприятиях региона внедрено 9 научно-технологических инновационных разработок. Годовое финансирование НИОКР составило1162,6 тыс.BYN, при этом доля бюджетного финансирования - 47.8%, а внебюджетного, в том числе и по заказам предприятий реальной экономики, - 52.2%. Для регионального классического университета это очень неплохой научный показатель.

Несмотря на вышеприведенные факты , следует отметить, что использование инновационной инфраструктуры университетов для эффективного функционирования малых инновационных предприятий в Республике Беларусь связано с решением ряда проблем.

Для эффективного функционирования МИП университет может предоставить заинтересованному предпринимателю значительные преференции для организации инновационного бизнеса, особенно если потенциальными инвесторами выступают сотрудники университета. Для малых инновационых предприятий подобного рода университет может, в рамках действующего законодательства, установить оптимальную оплату аренды помещений, коммунальных услуг, оптимизировать условия взаимодействия с научными лабораториями, пользоваться потенциалом и брендом вуза. На определенных условиях профильные кафедры университета могут в качестве услуг разработать бизнес планы инвестиционных проектов, провести маркетинговые исследования рынков и существенно повысить эффективность оперативного и стратегического планирования. Последнее является значимой проблемой предприятий малого бизнеса, поскольку отсутствие соответствующих служб, недостаточная квалификация менеджеров и маркетологов, иногда сложно сформировать даже стандартный бизнес – портфель бизнес единиц на достаточно длительный промежуток времени и просчитать риски ведения бизнеса.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Второй важной составляющей, определяющей перспективность создание МИП при университетах, является проблема подготовки кадров для инновационной экономики. Одной из причин низкой инновационной активности малых предприятий и организаций является недостаток специалистов в области планирования и управления инновациями. В современных условиях из-за ускорения научно - технического развития на высокотехнологических производствах жизненный цикл технологий сокращается, их смена все чаще происходит за период меньший, чем получение высшего образования. Очевидно, что обучение и переподготовку кадров, в том числе и за счет включения в образовательные стандарты программ, направленных на формирование у будущих выпускников навыков, необходимых для создания ими собственных инновационных предприятий, целесообразно осуществлять на базе вузов, имеющих в своем составе соответствующую инфраструктуру

Однако, несмотря на отдельные примеры удачного предпринимательства в ВУЗовской среде, а также на прилагаемые государством усилия, малые инновационные предприятия в республике не стали двигателями инновационного развития не только страны в целом, но и на региональном, местном уровне. Дело в том, что объемы производства вузовских предприятий столь малы, что не способны оказывать сколько-нибудь заметного влияния даже на местные рынки. Фактически это единичное производство, двумя главными задачами которого являются: решение собственных исследовательских, учебно-прикладных, внедренческих и, насколько возможно, коммерческих проблем самого ВУЗа; демонстрация возможностей вузовской науки и перспективных направлений технико-технологического развития крупным промышленным компаниям [3].

Далее следует отметить существование целого ряда проблем правового характера, решение которых является исходной предпосылкой существования малых инновационных предприятий при университетах.

Вторая группа проблем связана со слабой мотивацией ВУЗов к созданию МИП. В настоящее время научно-технические разработки практически не востребованы ни государством, ни бизнесом. Отечественные предприятия крайне слабо воспринимают новинки достижений науки.

Среди проблем организационного характера следует отметить слабую мотивацию учредителей МИП которыми, как правило, являются штатные сотрудники вузов, имеющие зачастую чрезмерную нагрузку в своей основной деятельности.[4].

Таким образом, активизация инновационной деятельности ВУЗа, создание при образовательном учреждении успешного малого инновационного предприятия зависит от того, насколько быстро и грамотно будут решены существующие ныне проблемы правового, организационного и финансового характера.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический ежегодник: - Минск, Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. -138 с.

2. Крупский, Д. М., Хаустович, Н. А. Малое инновационное предпринимательство в Республике Беларусь: состояние, проблемы и перспективы развития / Д. М. Крупский, Н. А. Хаустович // Экономическая наука сегодня : сборник научных статей / пред. редкол. С.Ю. Солодовников. - Минск : БНТУ, 2016. - Вып. 4. - С. 151 - 164.

3. Николаева Т.П., Рубцова О.Л. Малые инновационные предприятия при вузах и конкурентоспособность российской экономики // Инновации №11.- (169).- 2012.- С.110-115.

4.Виноградова Н.А. Проблемы эффективного функционирования малых инновационных предприятий на базе университетов/ Инновационные подходы в образовательном процессе высшей школы: национальный и международный аспект// Электронный сборник статей международной научно-практической конференции/ Новополоцк: ПГУ, 2018.- С. 171-182.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 323 (477)

N. Gavkalova
ngavl@ukr.net
A. Shumskaya
shumskaya.an@gmail.com
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (Ukraine)

TRAININGAS BASIS OF FORMING AND DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTSCOMPETENCES

Авторами обосновано проведение тренинга у слушателей магистратуры по специальности «Публичное управление и администрирование» для формирования и развития у них таких гражданских компетентностей, как: коммуникативность, инновационность и партнерство. Сформулирована цель, задачи тренинга, а также разработан план-структура тренинга и определены ожидаемые результаты.

The events of the previous years formed an objective necessity for Ukraine to form aleader or an office worker of a new type: not only experienced but also active, – able tocontribute in life of society, country and undertake more responsibility. In this context it isontribute in life of society, country and undertake more responsibility. In this context it isobjectively appropriate for representatives of regional bodies of public power to possess thesystem of competences for democratic citizenship and education on human rights. As a resultof capturing the marked informative content, the system of new type of civil servants andpublic servants of local self-government must become in combination with conscious,responsible professional practice – civil competences. It is important to form such civilcompetences in the process of training to be conducted during trade education of publicservice employees. It is related to the fact that training, unlike the traditional types of lessons,is distinguished not only by high intensity, motivation and responsibility of its participants,but the use of different interactive methods of studies, that also provide the formation ofnecessary competences, that will assist to improve the work of public government bodies andcivil society in Ukraine. The above-mentioned grounds the topicality of this research.

Public office employees in order to realize the effective regional economic policies(REP) must possess civil competences, the constituents of which are: civil knowledge (basesof the integrated knowledge about human rights, democracy and pluralism; about the state, itshistory and traditions; about principles of civil society; about the features of realization ofregional development in the conditions of reforms and democratization of society; about thefeatures of regional development abroad; about bases and technologies of work with public inthe process of REP realization); ability and skills (the problems of modern social andpolitical life; to apply democratic technologies of acceptance of individual and collectivedecisions; critical thinking; project management; the use of informatively-communicationtechnologies in professional activity, to analyze information necessary for effective REPrealization; researches and monitoring of development of region status for making decision inthe field of REP; communicative skills, etc.); civil values that characterize them as citizens ofUkraine and patriots [1; 2].

Thus, for forming the civil competences of representatives of regional publicgovernment bodies in relation to REP realization, six hours training is offered six hourstraining. Training it is suggested to conduct on a theme "Realization of analysis of regionaleconomic complex (REC) and realization of effective REP by public government bodies") and realization of effective REP by public government bodies"within the framework of realization of the vocational training on speciality the "Publicmanagement and administration". Target audience: listeners of city council after speciality the"Public management and administration".

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Table 1 - Plan-structure of an offered training [3]

Stage	Time, min.	Content block of tasks	Content	Technologies, exercises forms
Introductory	5	Introduction	Introductory word of a trainer	Presentation
	10	Acquaintance	A process of acquaintance in a group	Exercise "Acquaintance"
	5	Rules	Forming of a list of rules of co-operation in training	Exercise "Rule", a method "brainstorming"
	10	Expectation	Determination of expectations of listeners from training	Exercise "Tree of expectations"
	5	Information about regulation of work	Concordance of regulation of training	An open discussion in relation to claim training regulations
	20	Break		
Basic	10	Estimation of level of awareness of participants and actualization of a problem	Creation of favourable atmosphere, increase of solidarity	Exercise on solidarity of group "Line up after on date of birth"
	20		Listeners have an exposure of knowledge in relation to procedure of analysis of REC	Exercise "Chaplet"
	20		Exposition of information on the analysis of REC, ways of its development	Mini-lecture of a trainer (PowerPoint)
	10		Activation of group, removal of tension	Exercise-limbering-up "Hurricane"
	10		An association in sub-groups for realization of analysis of REC	Exercise "Seasons of year"
	15		Giving tasks and choosing of an object of research by each sub-group	Research entity selection - by the method of drawing lots
	15	Break		
	10	Search of ways of decision of a problem, getting of information	Activation after the break, adjusting for further work	Exercise of "Handshake of friendship"
	50		Realization of procedure of analysis of REC and directions of its development	Handouts of a trainer
	20		Preparation of presentations	Work in small groups
	30	Break		
Basic (continuation)	10	Development of practical skills	Activation of a group after the break, limbering-up	Exercise "Repeat after me…".
	30		Presentation of work of listeners on results	Presentations of a group work of listeners
	10		A discussion of results in sub-groups for confirmation of rightness of conclusions	Discussion, a method of "brainstorming"
	15	Break		
Final	10	Completion of work, feed-back	Realization of estimation of emotions of training participants	Exercise "Forecast Weather"
	5		Delivery of recommendations for preparation of report	Handouts of a trainer
	10		Summing up	Exercise "Orange"
	5		Estimation of a feed-back of training participants	Questionnaire
	5		Concluding remarks of a trainer	

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

The aim of atraining is the formation of civil competences(communicativeness, innovativeness, partnership) for theMaster degree students duringrealization of analysis of REC) and realization of effective REP by public government bodies" and determination of priority directions of effectiveREP realization. Tasks of training : 1) to join Master degree students to the process of analysis of REC) and realization of effective REP by public government bodies"and operative forming of suggestions in relation to effective REP realization; 2) to get civilknowledge: about human rights, democratic processes in society, about principles ofbecoming of civil society as bases of effective realization of REP, features of regionaldevelopment in the conditions of democratization of society, about the innovative analysis of regional development and work with public; 3) get civil abilities and skills ofanalysis of REC) and realization of effective REP by public government bodies" for the exposure of problems of regional development, to apply democratictechnologies of making decision for realization of effective REP, critical thinking, projectmanagement, communicative skills. A training Plan-structure is given in the Table 1.

It should be noted that an estimation of success of work of listeners in this training is complex, and consists of a few elements, each of which is estimated on a 100-ball scale, and has certain specific gravity in a general estimation. Such elements are: discipline (10 %), classroom work (30 %), communication (10 %), noninteraction and responsibility (10 %), independent work (20 %) and report of training (20 %).

Thus, realization of an offered training for the listeners on speciality "Public management and administration" will give an opportunity: firstly, to form and develop such civil competences of listeners within the framework of educational discipline "Regional socio-economic politics" as: 1) communicativeness (capacity for the group co-operating and effective work with public at forming of priority directions of REP realization); 2) innovativeness (ability to use innovative approaches and technologies in relation to determination of priority directions of realization of effective REP, based on results of analysis of branch structure and determination of industries of specialization of REC); secondly, to form for the listeners the motivational requirement in permanent self-perfection, ability to study and develop independently, and also application of obtained civil competences in professional activity; thirdly, listeners will learn the techniques of independent decision-making, will realize the necessity of theoretical preparation for practical work, will become familiar with those problems that can arise up in their future professional activity.

Literature

1. Protasova N. Development of civil competences in Ukraine: reason of the Swiss-Ukrainian project of DOCCU / N. Protasova // Materials of the All-Ukr. scientific and practical conference "Development of civil competences in Ukraine". – K. : NADU, 2016. – P. 3 – 8.

2. A regional economy : a textbook / under edit. of D. of E. S. N. Gavkalova. – Kharkiv : INZHEK, 2011. – 454 p.

3. Shumskaya A. The practical aspects of civil competences formation for the representatives of regional public government bodies during training / A. Shumskaya // Materials of All-Ukrainian research and practical conference of doctorates, young scientists and students "Development of European space by the eyes of young people : economic, social and legal aspects", Kharkiv, April, 27, 2018. – Kharkiv : publishing House "Leader", 2018. – P. 1434 – 1440.

УДК 332.146.2

В. А. Ганский
ganski@tut.by
Институт предпринимательской деятельности, Беларусь

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РЕВИТАЛИЗАЦИИ ДЕИНДУСТРИАЛИЗОВАННЫХ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рассматривается категория ревитализации применительно к городским территориям с утратившими свои первоначальные функции индустриальными объектами. Исследуется воздействие процессов ревитализации на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

экономическую и социальную сферу, комплексное устойчивое развитие этих мест. Анализируется роль ревитализации в процессах повышения инвестиционной и туристической привлекательности деградировавших постиндустриальных объектов и территорий. Доказывается, что ревитализация является одним из важнейших инструментов устойчивого развития урбанистических образований.

Сегодня ревитализация вызывает все больший интерес у властей, общества и СМИ, особенно когда касается территорий, которые не обладают значимыми инвестиционными или туристическими качествами. Это происходит в том числе и потому, что принимаемые меры способствуют улучшению технического состояния существующей застройки и социально-экономическому оздоровлению, а также служат защите культурного потенциала региона или города путем сохранения существующих историко-культурных ценностей. Ревитализация для бывших индустриальных территорий является реальным вызовом, поскольку может коренным образом изменить всю местную экономику, уровень жизни и судьбы жителей путем привлечения инвесторов, развития туризма и улучшения безопасности. Однако чтобы этого добиться, нужна соответствующая стратегия ревитализации этих территорий.

Неблагоприятные явления в экономике последних десятилетий XX в. привели к тому, что во многих городах Беларуси накопились различные проблемы. Успешные некогда территории из-за потери своих промышленных функций становятся малопривлекательной средой как для местных жителей, так и инвесторов и туристов. Наблюдается снижение стоимости объектов недвижимости, экономическая деятельность перемещается в другие районы. На деградировавших территориях обычно наблюдаются весьма посредственные стандарты жизни и более высокий уровень безработицы, что приводит к их маргинализации и росту социальных патологий.

Одним из наиболее важных и действенных инструментов, которые нивелируют образование и проявление таких экономических и социальных патологий, является процесс ревитализации. Этот процесс направлен на изменение или адаптацию функционально-пространственной структуры деградировавших районов города и, следовательно, на их экономическое и социальное оживление.

Ревитализация является понятием широким и неоднозначным. В разных странах применяются различные принципы ее финансирования, организации и выполнения. Ее можно трактовать как совокупность действий, направленных на изменения в функционировании территорий, в первую очередь городских, экономического социального, организационного, экологического, планового характера. Основная цель ревитализационных действий на бывших промышленных территориях заключается в изменении их функций и адаптации местности и ее объектов к новым целям.

Ревитализация – это как экономический и пространственный, так и социальной процесс. Для восстановления способностей к развитию территории, ранее специализировавшейся на угасшие отрасли промышленности, необходимо проведение пространственной ревитализации. Упорядочение и обновление процессов и схемы экономического освоения территории является важным компонентом ревитализации, когда барьеры, обнаруженные в бывших промышленных районах, часто делают невозможным экономическое преобразование региона [1, с. 105-111].

Ревитализация – это социальный процесс, призванный удовлетворить потребности разных социальных групп, включая органы власти, бывших владельцев и пользователей недвижимости, молодежи, неправительственных организаций и субъектов хозяйствования, функционирующих на данной территории. Мерой экономического успеха осуществляемых действий является увеличение стоимости недвижимости и инвестиционной привлекательности данной территории.

Если стоимость недвижимости после этих действий превышает стоимость инвестиционных затрат, территория приобрела лучшую инфраструктуру и социальный престиж, то можно говорить, что ревитализация была эффективной. В следствии этого

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

возрастает количество субъектов хозяйствования, заинтересованных в размещении своих инвестиций в этом районе, растет число туристов, посещающих обновленные исторические объекты, происходит улучшение состояния окружающей среды и рост общественной безопасности, а все это в комплексе может способствовать увеличению налоговых отчислений и снижению бюджетных расходов.

Основным субъектом, отвечающим за формирование и реализацию политики развития конкретной территории, и, в частности, за осуществление ревитализационных действий, являются местные исполнительные и распорядительные органы. Ревитализация должна быть инициироваться и реализовываться прежде всего органами государственной власти, которые, руководствуясь желанием активизации определенной части подчиненной территории, разрабатывают и реализуют соответствующую стратегию, воздействуя на выбранный проблемный участок. Практика показывает два основных ограничения этих действий: с одной стороны, это организационные и правовые аспекты, проявляющиеся, главным образом, в отсутствии соответствующих норм или их ограниченности, а с другой стороны, финансовые, понимаемые прежде всего как отсутствие или значительная ограниченность средств. В белорусских условиях, отсутствуют соответствующие законодательные основы, регулирующие процессы подготовки и проведения ревитализации, наблюдается рассеяние норм в множестве нормативно-правовых актов из области планирования и зонирования, местного управления, ЖКХ, экономики, недвижимости, строительства и др. Имеющиеся нормы также не всегда согласованы. Кроме того, ревитализация деградировавших территорий весьма затруднительна в силу одновременного проявления технических, экономических, социальных и ментальных барьеров местного развития [2, с. 265-286].

Процесс ревитализации должен происходить поэтапно. Первым этапом должна стать подготовка стратегии с учетом действующих документов территориального планирования. Следующей фазой должно быть экономическое обоснование принимаемых мер. Программа ревитализации должна содержать описание конкретных действий, необходимых для решения экономических и социальных проблем. Последующими шагами должно быть получение необходимого финансирования, а также финальная реализация наряду с мониторингом.

Ревитализацию следует рассматривать также как один из способов развития туризма и активизации туристических потоков, а экономика туризма, в свою очередь, определяет важнейшие цели ревитализации. Постиндустриальные районы – это туристический ресурс, в основном в силу когнитивных причин, поэтому они все чаще попадают в сферу интересов туристов. Исторические предприятия посещают уже не только специалисты, но и туристы, которые хотят познакомиться с широко понимаемым культурным наследием, в том числе и индустриальным. Использование качеств и аттракций постиндустриальных объектов в туризме и будет способствовать их развитию. А промышленное наследие вместе с окружающей его средой и традициями формирует культурную идентичность жителей этого места [3, с. 309-316].

Беларусь в контексте ревитализации характеризуется специфическими аспектами. Как один из наиболее промышленно развитых регионов бывшего СССР, она подверглась и значительным структурным изменениям, став к концу XX в. территорией урбанистических и географических контрастов. Суть ее проблем заключается в зависимости от урбанистики и экономической активности, осуществлявшейся в течение длительного промежутка времени. В течение долгих лет на ее территории развивались виды промышленности, не основывавшиеся на местном сырье. Закрытие убыточных предприятий при переходе к рынку после обретения независимости привело к тому, что многие городские территории теряли свою первоначальную функцию и становились изолированными «островами» с нехарактерной структурой торговли и сервиса, без четкой связи с растущими проблемами деградации их окружения. Говоря о сочетании инфраструктурной деятельности с социальной в сфере ревитализации, нельзя также обойти вниманием специфику локальных сообществ

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Беларуси и материально-технического, функционального и эстетического фона регионов, в которых эти сообщества существуют.

Главным результатом ревитализационных мероприятий является улучшение качества и эстетики пространства. Реализованные проекты (в качестве примера тут можно привести ситуацию с постиндустриальной частью ул. Октябрьской в Минске, где процессы ревитализации очень растянулись во времени и еще не завершены) оказали также позитивное влияние на повышение инвестиционной привлекательности территории, улучшение туристической, социально-культурной и рекреационной инфраструктуры через обновление зданий и изменение их функций на основе новых функционально-пространственных решений. Среди других эффектов ревитализации указываются также повышение уровня безопасности и социальной поддержки проводимых преобразований.

Таким образом, ревитализационные действия способствуют повышению безопасности, снижению социальных патологий, развитию экономики, инновационных и креативных индустрий. Ревитализация постиндустриальных объектов и вовлечение их в сферу туризма и отдыха влияет на развитие экономики, инфраструктуры, и активизацию туристической активности на данной территории. Следует также иметь в виду, что благоприятное влияние ревитализации в макроэкономическом масштабе полностью проявляется лишь по прошествии достаточно продолжительного периода. Поэтому надо искать ответ не на вопрос о том, как скоро окупятся инвестиции в ревитализацию постиндустриальных городских районов, а на вопрос, каким образом ориентировать ревитализацию и проводить ее, чтобы она принесла желаемые экономические и социальные эффекты.

Литература

1. Рипкема Д. Экономика исторического наследия / Д. Рипкема. – М.: Билдинг Медиа Групп, 2006. – 156 с.

2. Kultura a rozwój / red. J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla. – Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, 2013. – 518 s.

3. Rizzo, I. Mignosa, A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage / I. Rizzo, A. Mignosa. – Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. – 640 p.

УДК 339.9:332.122

А. П. Геврасёва
anya1478@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В статье обосновывается необходимость совершенствования инструментария оценки внешнеэкономической деятельности региона. Анализ основных направлений и показателей свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к оценке внешнеэкономической деятельности региона. Предложенные автором направления анализа включают расчет как традиционных показателей, характеризующих уровень открытости экономики региона, так и показателей, характеризующих развитие его внешнеторговой деятельности как основной формы внешнеэкономических связей, а также инвестиционной деятельности. Особое внимание уделяется анализу показателей специализации региональной экономики в условиях активизации внешнеэкономических связей. Разработка приемлемой для широкого практического использования системы показателей оценки внешнеэкономической деятельности региона выступает важной задачей сегодняшнего дня и определяет направления данного исследования.

Функционирование и развитие национальных региональных комплексов происходит не обособленно, а во взаимосвязи и взаимообусловленности с другими странами. Формы

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

внешнеэкономического сотрудничества региона реализуются во всех отраслях экономики в торгово-экономическом, инвестиционном, валютно-финансовом и производственно-техническом направлениях. Поэтому возникает необходимость в объективной оценке внешнеэкономической деятельности региона с целью анализа состояния и выявления проблем реализации внешнеэкономических связей.

Внешнеэкономическая деятельность региона представлена преимущественно внешнеторговыми операциями. Отдельные исследователи исходят из анализа экспортного потенциала региона и уровня его использования, что на практике сужает оценку эффективности его внешнеэкономической деятельности. Другие исследователи проводят оценку в контексте обеспечения региональной экономической безопасности, в основе которой анализ импортных операций товаров и услуг с целью выхода и обеспечения положительного сальдо внешнеторгового оборота региона.

Формирование статистических показателей по внешней торговле товарами на уровне регионов осуществляется Национальным статистическим комитетом и его областными статистическими управлениями на основании:

– данных таможенной статистики внешней торговли и статистики взаимной торговли Республики Беларусь с государствами – членами ЕАЭС, предоставляемых Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь;

– первичных статистических данных о внешней торговле товарами;

– данных об объемах экспорта и импорта отдельных товаров, не учитываемых таможенной статистикой, полученных путем расчета [1].

Согласно данной методологии анализ внешнеэкономической деятельности основывается на определении участников, динамики декларирования; оценке внешнеторгового оборота, объемов экспорта и импорта, сальдо внешнеторговой деятельности; основных партнеров во внешней торговле, оценке товарной структуры экспорта и импорта, выделении основных стран-контрагентов.

Исследование инструментария оценки внешнеэкономической деятельности региона свидетельствует о том, что в стороне остаются такие вопросы как:

– оценка территориальной специализации региона, учитывающая географическое положение, природно-ресурсный потенциал, характер и емкость регионального и национального рынков товаров, услуг, труда и капитала; сложившуюся отраслевую структуру экономики, ее технический уровень и сбалансированность [2, с. 39];

– оценка эффективности реализации других видов и форм внешнеэкономической деятельности региона с учетом факторов производства.

Данные обстоятельства свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствование инструментария оценки внешнеэкономической деятельности региона.

В таблице 1 представлена разработанная система показателей оценки внешнеэкономической деятельности региона.

Таблица 1 – Система показателей оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности региона

Наименование показателя	Характеристика показателя
1 Показатели, характеризующие уровень открытости региональной экономики	
Экспортная (импортная) квота	Характеризует значимость экспорта (импорта) для экономики региона
Внешнеторговая квота	Характеризует отношение внешнеторгового оборота к внутреннему региональному продукту
Доля экспорта (импорта) на душу населения	Показывает объем экспорта (импорта), приходящегося на одного жителя региона
Внешнеторговый оборот на душу населения	Показывает объем внешнеторгового оборота, приходящегося на одного жителя региона

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Окончание таблицы 1

2 Показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность региона	
Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности	Характеризует долю «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте
Коэффициент покрытия импорта экспортом	Характеризует покрытие расходов на импорт выручкой от экспорта продукции
Интегральный индекс внешней торговли	Показывает степень опережения роста экспортных поставок над импортными закупками
Коэффициент диверсификации экспорта	Характеризует равномерность распределения экспорта по странам и расширение его географии
3 Показатели, характеризующие уровень специализации региональной экономики	
Коэффициент отраслевой специализации региона	Характеризует отраслевую специализацию региона и дает возможность определить специализацию региона как в целом (производящие товары или услуги), так и более детализированную (промышленный, сельскохозяйственный или смешанный тип специализации)
Коэффициент локализации производства	Характеризует уровень развития отраслей в регионе и значимость их для экономики региона
Коэффициент отраслевой специализации экспорта (импорта)	Характеризует уровень экспортной (импортной) специализации отраслей региона
Коэффициент территориальной специализации экспорта (импорта)	Показывает долю каждой группы стран в экспорте (импорте) региона
Коэффициент продуктивности экономики	Характеризует долю добавленной стоимости в общем объеме продукции, произведенной в регионе
4 Показатели, характеризующие развитие инвестиционной деятельности региона	
Доля иностранных инвестиций региона в объеме иностранного инвестирования страны	Характеризует отношение объемов иностранных инвестиций к объему иностранных инвестиций страны
Доля иностранных инвестиций на душу населения	Показывает объем иностранных инвестиций, приходящегося на одного жителя региона
Доля иностранных инвестиций (в т. ч. прямых) в валовом региональном продукте	Характеризует отношение объема иностранных инвестиций (в т. ч. прямых) к внутреннему региональному продукту
Индекс привлекательности региона для прямых иностранных инвестиций	Характеризует привлекательность региона для иностранного инвестора на основе оценке уровня его социально-экономического развития и возможностей его повышения

Преимуществами разработанной системы показателей оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности региона являются: простота (включает

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

показатели, имеющие устойчивые методы исчисления), комплексность (полностью соответствует поставленной задаче на современном этапе экономического развития), универсальность (легко адаптируема для использования субъектами региона и возможностям информационных технологий). Результат такой оценки способствует принятию более эффективных управленческих решений со стороны органов государственного и местного управления.

Достоверность экономической оценки внешнеэкономической деятельности региона достигается в том случае, если она учитывает влияние факторов внутреннего и внешнего порядка, которые являются объективными, постоянно действующими условиями социально-экономического развития территории и оказывают непосредственное влияние на состояние анализируемой сферы деятельности региона.

Комплексный подход при оценке экономической эффективности внешнеэкономической деятельности региона, учитывающий уровень открытости экономики, развитие внешнеторговой и инвестиционной деятельности, уровень специализации региональной экономики, позволит получить достоверную и объективную оценку анализируемой сферы.

Литература

1. Методика по формированию статистических показателей по внешней торговле товарами Республики Беларусь: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь 07.05.2013 № 27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-po-formirovaniyu-i-raschetu-statistichesk. – Дата доступа: 10.09.2018.

2. Ультан, С. И. Анализ показателей и методов оценки внешнеэкономической деятельности региона / С. И. Ультан // Вестник Омского государственного университета. – Омск: Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, 2012. – С.38-49.

УДК 658.168.3:005.956.2

И. В. Глухова
gluirina@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ САНАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены виды санации по признаку «формализация осуществления процедур санации», в рамках которых производится разработка и реализация плана санации. Одним из направлений санации организации выступает оптимизация численности работников. В качестве ее классических методов выступают сокращение численности работников организации, оформление простоя работников, изменение графика рабочего времени персонала, изменение функциональных обязанностей сотрудников. В число нетрадиционных для Беларуси методов включены аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала как разновидность аутсорсинга, которые широко используются в зарубежной практике.

Согласно официальной статистике, общее количество организаций в Беларуси, находящихся на различных стадиях банкротства, составляет 5 316 единиц. Данные субъекты хозяйствования находятся в судебных процедурах банкротства, которые предусматривают проведение их санации или, при отсутствии возможностей ее осуществления, – ликвидации. В этом случае с позиции формализации порядка осуществления процедур санации выделяют два основных вида: судебную и досудебную.

Согласно Закону Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» судебная санация трактуется как «… процедура конкурсного производства,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

применяемая в целях обеспечения стабильной и эффективной хозяйственной (экономической) деятельности, восстановления платежеспособности должника» [1]. В этом случае имеет место судебная процедура санации, которая предоставляет организации право на деятельность в режиме «финансового инкубатора». При этом данный вид санации вводится экономическим судом на основании решения собрания кредиторов или по инициативе должника.

Досудебная санация – комплекс мер по восстановлению платежеспособности должника, принимаемых собственником его имущества, учредителями, кредиторами и иными лицами в целях предупреждения банкротства. В отличие от судебной санации, осуществляемой в рамках антикризисного законодательства, досудебная санация регулируется нормами гражданского права.

При проведении любого вида санации антикризисный управляющий или представители должника, занимающиеся разработкой и реализацией плана санации, сталкиваются с проблемой оптимизации численности работников.

В настоящее время законодательство страны предусматривает разнообразные методы оптимизации численности работников организации, которые могут быть отнесены в две классификационные группы: классические и нетрадиционные. К классическим или, традиционным, методам относятся:

– сокращение численности работников организации. В Трудовом кодексе выделяются два понятия: «сокращение численности работников» и «сокращение штата» [2]. В первом случае предполагается уменьшение числа штатных единиц, т.е. в итоге работников, занимающих определенные должности в организации; во втором случае – исключение из штатного расписания должностей. Принципиальное отличие состоит в том, что исключение какой-либо должности из штатного расписания предполагает увольнение всех сотрудников, занимающих данную должность в организации.

Это стандартная ситуация в антикризисном управлении. В качестве одной из форм санации или ликвидации должника выступает его продажа как целого производственно-имущественного комплекса на первичных торгах. Новый собственник вправе сменить направление деятельности организации, перепрофилировать производство и т.п. Согласно Ст. 165 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», существуют особые условия при объявлении конкурса по градообразующим или приравненным к ним организациям. Новый собственник имущества обязан обеспечить:

–сохранение рабочих мест не менее 70 % работников, занятых в организации на дату продажи;

–переобучение за счет покупателя или трудоустройство не менее 70 % работников, занятых в организации на дату ее продажи, в случае изменения основного вида хозяйственной (экономической деятельности) организации [1].

Таким образом, это является своеобразной гарантией со стороны государства для работников, которая выполняет защитную функцию от действий нанимателей и позволяет предотвратить массовые увольнения сотрудников, влекущие за собой рост безработицы в конкретной административно-территориальной единице страны.

Независимо от вида применяемой санации в процессе разработки плана санации возникает объективная необходимость в определении численности работников в разрезе категорий, должностей, профессий, которая будет необходима для его успешной реализации. В этом случае целесообразно использование методик расчета численности, представленных в Методических рекомендациях по проведению кадровой диагностики организаций, в целях выявления потенциально избыточной численности работников [3]. Это позволит рассчитать потребность в персонале, выявить излишнюю численность, определить уровень скрытой безработицы и определить конкретных работников, которые будут находиться под угрозой увольнения;

– оформление простоя работников. В Ст. 34 Трудового кодекса простой трактуется как временное отсутствие работы для работника по вине нанимателя, в числе причин которого

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

находится отсутствие каких-либо видов материально-технических ресурсов [2]. При этом за работником сохраняется его рабочее место (не более 6 месяцев) при частичном сохранении заработной платы. Это позволяет оптимизировать численность в краткосрочном периоде при наличии признаков временной (относительной) неплатежеспособности организации. Это, как правило, предполагает реализация оборонительной концепции санации;

– изменение графика рабочего времени персонала. Сокращение продолжительности рабочего времени является одним из признаков изменения (ухудшения) существенных условий труда. В условиях кризисного состояния в организации отдельные категории персонала могут быть переведены на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Это позволяет за счет изменения показателя явочной численности работников снизить условно-переменные и условно-постоянные расходы, что в конечном итоге приведет к снижению издержек и, соответственно, объема убытков организации;

– изменение функциональных обязанностей сотрудников. При наличии у работника высокого уровня квалификации, которая позволяет достигать необходимого уровня производительности труда, наниматель вправе предложить ему одну из форм разделения и кооперации труда в организации – совмещение профессии (должности) или расширение зоны обслуживания. В условиях санации это означает, как правило, сокращение численности работников соответствующей профессии (должности) и распределение их должностных обязанностей на других работников. Это позволяет, с одной стороны, оптимизировать численность работников при сохранении уровня трудового потенциала организации, а с другой стороны, снизить издержки нанимателя на рабочую силу. Кроме того, такой подход упрощает ответственность нанимателя перед работниками, поскольку дополнительный трудовой договор не заключается, и в контракт изменения не вносятся. В этом случае при ухудшении экономической ситуации в организации, при необходимости корректировки плана санации может быть изменена структура рабочих мест, в результате чего функционирующее рабочее место, которое являлось «вакантным», перейдет в категорию рабочих мест, подлежащих к включению в состав резервных или намеченных к ликвидации мест. При этом очередного сокращения численности работников не произойдет.

Таким образом, при проведении различных процедур санации антикризисный управляющий, наниматель, собственник организации вправе применять один из представленных классических методов оптимизации численности персонала, которые закреплены на законодательном уровне.

В настоящее время получают распространение и нетрадиционные методы оптимизации численности работников, пришедшие в Республику Беларусь из зарубежной практики. К числу таких методов можно отнести:

–аутстаффинг – вывод работников из штата организации, оформление их в штат другой организации с последующим заключением договора с ней на предоставление работников. Этот метод в некоторой мере схож с трудоустройством сотрудников в другую организацию, хотя и имеет ряд особенностей;

–аутсорсинг – передача некоторых функций или бизнес-процесса для выполнения другими специализированными организациями. В качестве разновидности данного метода используется лизинг персонала.

Следует отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь отсутствуют четкие правовые основы в области трудовых отношений, регулирующие использование данных методов. Это объясняется тем, что в настоящее время в стране еще не ратифицирована Конвенция и рекомендация МОТ «О частных агентствах занятости», где приведены виды заемного труда и требования, которые органы государственного управления должны предъявлять к деятельности частных агентств занятости.

В целом следует отметить, что существуют разнообразные варианты оптимизации численности в рамках проведения процедуры санации, правильный подбор и сочетание которых в отношении различных категорий работников позволит нанимателю,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

антикризисному управляющему оптимизировать издержки организации на персонал и эффективно реализовать план санации.

Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Респ. Беларусь от 14 июля 2012 г. № 415-З [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – URL: http://www. pravo.by. – Дата доступа: 11.09.2018.
2. Трудовой кодекс Респ. Беларусь от 26 июля 1999 г., № 296-З; в ред. Закона Респ. Беларусь от 20 дек. 2010г. № 225-З; с изм. и доп. по сост. на 08.01.2015 г. №305-З [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 24.03.2018.
3. Об утверждении Методических рекомендаций по проведению кадровой диагностики организаций в целях выявления потенциально избыточной численности работников: постан. Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь от 15 дек. 2016 г. №72 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь. – 2018. – Режим доступа: http://www.mintrud.gov.by. –Дата доступа: 20.09.2018.

УДК 339.138

А. В. Домород
anastasia_olga@mail.ru
Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Беларусь

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОРГОВЫХ МАРОК НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

В данной статье охарактеризованы белорусские торговые марки кондитерских изделий. Рассмотрены показатели доли ума, доли сердца и лояльности к маркам. Выделены точки паритета и дифференциации, на основании которых дается характеристика проводимой политики позиционирования в отношении той или иной торговой марки кондитерского изделия.

Кондитерские товары подразделяют на две группы: сахаристые — ягодные изделия, карамель, драже, шоколад, какао-порошок, конфеты, ирис, халва и восточные сладости типа карамели и конфет, и мучные — печенье, пряники, вафли, кексы, ромовые бабы, рулеты, мучные восточные сладости, торты, пирожные.

Согласно данным инвестиционной компании ЮНИТЕР кондитерская промышленность Беларуси представлена 20 предприятиями: 8 предприятиями, входящими в государственный концерн «Белгоспищепром», а также предприятиями и цехами коммунальной собственности и частными и иностранными собственниками. На долю предприятий концерна «Белгоспищепром» приходится около 70% общего объема производства кондитерских изделий. Большая часть кондитерских предприятий – частной формы собственности, однако их деятельность регулируется госконцерном «Белгоспищепром». Основными игроками на рынке кондитерских изделий Беларуси являются ОАО «Коммунарка» и СП ОАО «Спартак»[1].

Производство мучных кондитерских изделий осуществляют такие кондитерские фабрики как Витьба, Спартак, Слодыч и Конфа. Кондитерская фабрика «Витьба» в своем логотипе пытается отразить заботу о потребителях. Акцент на натуральность продуктов делается в кондитерской фабрике «Слодыч». Среди этих предприятий многомарочный подход для реализации товаров на потребительском рынке используют кондитерская фабрика «Витьба» (13 брендов), «Слодыч» (4 бренда), «Спартак» (2 бренда на рынке мучных кондитерских изделий). Торговая марка «Витьба» известна среди потребителей в отрасли готовых сухих завтраков, а «Слодыч» в отрасли печенья. ОАО «Конфа» имеет 3 торговые марки (Конфа, Таки-так, Святочны настрой), остальные логотипы не являются отдельными торговыми марками, так как на упаковке также нанесена торговая марка «Конфа», поэтому

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

данные логотипы можно отнести к суббрендам организации. Таким образом, все белорусские компании на рынке производства мучных кондитерских изделий из рассмотренных используют многомарочный подход.

Производство сахаристых кондитерских изделий на рынке Республике Беларусь можно разделить на конфеты и шоколад и на зефир и мармелад. Наиболее известными на рынке конфет и шоколада являются СП ОАО «Спартак», СОАО «Коммунарка», СП ОАО «Ивкон», СООО «Первая шоколадная компания», на рынке зефира и мармелада – ОАО «Красный пищевик» и ОАО «Красный Мозырянин». Практически все предприятия используют многомарочный подход в товарной стратегии, за исключением СООО «Первая шоколадная компания», товары которой представлены на рынке под брендом «Идеал».

Характеристику капитала марок кондитерских изделий представим в таблице 1. Перечень брендов приведем в порядке убывания доли ума, а также доля ума которых превысила 50%.

Таблица 1 – Сводные показатели доли ума, доли сердца и лояльности к маркам кондитерским изделий

Торговая марка	Доля ума, %	Доля сердца, %	Средняя оценка качества по 10-балльной шкале	Ассоциации с брендом
Коммунарка	92	48	8	настоящие, столичные
Спартак	89	24	6	сладости, радость
Витьба, Витоша	87	17	9	вкусная, хрустящая
Красный пищевик	86	35	9	воздушный, традиционный
Красный Мозырянин	78	34	9	воздушный
Слодыч	76	19	9	печенье
Витьба Fitness	74	6	9	полезный завтрак
Коровка	72	4	9	конфеты
Вивайли	67	1	7	трубочки, нежные
Impresso	63	1	9	изысканный, вкусный
Идеал	51	1	9	шоколадный

Наиболее знакомым опрошенным является бренд «Коммунарка» СОАО «Коммунарка». Данное предприятие представлено 14 брендами, однако всего одна торговая марка хорошо знакома потребителю, также эта торговая марка обладают известностью-припоминания и ее больше предпочитают потребителю. Большая часть торговых марок СОАО «Коммунарка» знакома 10-20% потребителей. Менее чем одному проценту опрошенных известны такие бренды предприятия как «Президент» (что можно объяснить недавним выпуском данной торговой марки) и десертные плитки «SweetDesserts».

На втором месте по-известности находится бренд «Спартак», качество которого оценено хуже всего из известных потребителю брендов. Однако следует отметить, что данный бренд также обладает известностью-припоминания. СП ОАО «Спартак» представлено 3 брендами, все из которых знакомы потребителю. Бренд «Impresso» знаком 63% опрошенным и оценен довольно высоко. Бренд «ЭкаминиО» также является знакомым для 32% потребителей, однако средняя оценка качества по 10-балльной шкале находится на уровне 3 баллов, что является достаточно низким качеством.

Большая часть потребителей объединяют бренды кондитерской фабрики «Витьба» «Витьба» и «Витоша» в одну торговую марку, поэтому данные бренды занесены в одну строку. Следует отметить, что все 12 брендов кондитерской фабрики являются в той или

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

иной степени знакомы потребителю, также средняя оценка качества по всем брендам по 10-балльной шкале превышает 8 баллов.

Также довольно известными являются торговые марки зефира и мармелада «Красный пищевик» и «Красный Мозырянин», и марка печенья «Слодыч».

Несмотря на то, что практически все предприятия используют многомарочный подход, большая часть их брендов является мало знакомой или не знакомой вовсе. Так ОАО «Красный пищевик» представлен 15 брендами, хорошо знакомым из которых является только «Красный пищевик», 11 из которых которых в среднем знакомы 7-8% потребителям, такие бренды как «VotЭtti:», «Zefir.by» и «Festini» являются вообще не знакомыми потребителю. Неизвестность бренда «Festini» можно объяснить недавним появлением в фирменной сети магазинов. ОАО «Красный Мозырянин» представлен 7 брендами, хорошо знакомым из которых также является всего один - «Красный Мозырянин», 33% опрошенным знакома торговая марка «Щедрая коровушка», остальные брендов знакомы менее чем 1% потребителей. ОАО «Кондитерская фабрика «Слодыч» представлена 4 брендами, из которых торговая марка аналогичная названию фабрики является хорошо знакомой, торговая марка «Chitoria» знакома 12% потребителям и менее чем 1% опрошенным знакомы такие бренды предприятия как «Friday» и «BeZoom».

ОАО «Конфа» представлена 12 торговыми марками и суббрендами, однако все они являются либо незнакомыми, либо знакомыми менее чем 5% опрошенных в среднем. СП ОАО «Ивкон» представлена 10 брендами, хорошо знакомым из которых является лишь «Коровка», а более половины торговых марок вовсе не знакомы потребителю.

Основные ассоциации, возникающие у опрошенных с словами «кондитерские изделия»:

- сладости;
- удовольствие;
- наслаждение;
- вкуснятина.

Ассоциации, характеризующие точки паритета:

- вкусный;
- воздушный – зефир.

Остальные ассоциации, приведенные в таблице 1, характеризуют точки дифференциации, например:

- настоящий и столичный – марка «Коммунарка» (исходя из слогана: Остаемся настоящими! и месторасположения предприятия: г.Минск);
- сладости и радость – «Спартак» (исходя из слогана: «Спартак – Сладости для радости!»).

Остальные ассоциации в большей степени связаны с продукцией, представленной под торговой маркой. Например, «Коровка» - конфеты, «Вивайли» - трубочки, «Слодыч» - печенье (также исходя и из слогана бренда: Слодыч – страна печенья), «Идеал» - шоколад, «Витьба Fitness» - хлопья для завтрака.

Литература

1. Кондитерская отрасль [Электронный ресурс]. - ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР». – Минск, 2016. – Режим доступа: http://uniter.by/upload/ overviews/Кондитерская%20отрасль.pdf. – Дата доступа: 07.09.2018

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.24(075.8)

В. В. Зотов
om_zotova@ mail.ru
Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия
О. М. Зотова
om_zotova@ mail.ru
Курский государственный медицинский университет, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРАХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье показано, что организация стратегического менеджмента в частных медицинских центрах становится актуальным направлением их деятельности. Изменение стратегий медицинских организаций происходит с учетом актуальных трендов в здравоохранении на фоне изменений предпочтениях пациентов и принципов государственного регулирования.

Частный сектор в здравоохранении РФ имеет относительно небольшую историю развития. Первые частные медицинские организации в Советском Союзе появились в 1988 году, когда был принят Закона СССР № 8998-XI от 26.05.1988 «О кооперации в СССР», разрешивший предпринимательство в медицине. В соответствии с данным законом были созданы первые медицинские кооперативы, малые медицинские предприятия. Как правило, это были небольшие группы специалистов, которые оказывали медицинскую помощь по направлениям, которые не требовали инструментальных исследований – терапия, дерматология, венерология, нетрадиционная медицина. Был определен перечень видов деятельности, которыми частным медицинским организациям было запрещено заниматься. Законодательное оформление самой возможности существования частного сектора здравоохранения в Российской Федерации произошло с принятием «Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан» № 5487-I от 22.07.1993 (Статья 14. Частная система здравоохранения). В данном нормативном документе был определен правовой статус частных медицинских организаций. Отметим, что в Федеральном законе № 323-ФЗ от 21.11.2011 "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) уже нет отдельного пункта о частных медицинских организациях, поскольку они вошли в состав национальной системы здравоохранения как её неотъемлемая часть. Данная система объединяет все медицинские организации, независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности, и обеспечивает их деятельность в рамках единого нормативно правового поля (в первую очередь, единых требований к качеству и доступности медицинской помощи, квалификации медицинских работников), а также единого контроля со стороны государства, общественности и экспертного сообщества.

За годы своего существования частная система здравоохранения стала одной из наиболее динамичных отраслей российской экономики. По данным Росстата, в структуре всей системы здравоохранения РФ доля частного сектора весьма незначительна. Однако, несмотря на такие скромные показатели, практически треть населения нашей страны ежегодно пользуется услугами частных медицинских организаций. С ростом доходов определенной части населения существующая система медицинского обслуживания начинает во все большей степени входить в противоречие с потребностями пациентов, многие из которых не желают довольствоваться дешевыми, но низкокачественными услугами здравоохранения. Платежеспособные клиенты предъявляют спрос на высокотехнологическое и дорогостоящее лечение; для этой категории пациентов главный критерий это качество и эффективность. Все больше граждан обращается в «платные» клиники, отдавая предпочтение качеству и комфорту. Сегодня в случае возникновения

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

заболеваний каждый десятый (11%) идет в платное медучреждение («Национальный мониторинг здоровья россиян». Пресс-выпуск ВЦИОМ №3371 (11 Мая 2017)).

В такой ситуации руководителям медицинских центров наиболее важно поддерживать свой статус и подтверждать свою заинтересованность в каждом клиенте. Чтобы этого достичь, необходимо осуществлять не только тактическое, текущее управление организацией, но и выходить на уровень стратегического менеджмента. Во всём мире общая цель системы здравоохранения – улучшение здоровья населения благодаря предоставлению высококачественных и доступных медицинских услуг.

В общем случае, стратегическое управление есть системный процесс, обеспечивающий создание концепции деятельности организации (стратегии) и ориентирующий всех субъектов системы и все мероприятия на достижение стратегических целей. Прежде чем приступать к стратегическому управлению, крайне важно согласовать концепцию деятельности организации с целями государственной политики в области развития здравоохранения, отраженной в основных государственных документах: Конституции страны; законодательных актах (законах об охране здоровья); указах Президента страны.

В майских указах Президента страны Правительству Российской Федерации было рекомендовано при разработке национального проекта в сфере здравоохранения исходить из того, что в 2024 году необходимо обеспечить достижение следующих целей:

– снижение показателей младенческой смертности и смертности населения трудоспособного возраста, а также от болезней системы кровообращения, новообразований, в том числе от злокачественных;

– обеспечение охвата всех граждан страны профилактическими медицинскими осмотрами с периодичностью не реже одного раза в год;

– обеспечение оптимальной доступности для населения (в том числе для жителей населённых пунктов, расположенных в отдалённых местностях) медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь;

– оптимизация работы медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, сокращение времени ожидания в очереди при обращении граждан в указанные медицинские организации, упрощение процедуры записи на приём к врачу;

– ликвидация кадрового дефицита в медицинских организациях, оказывающих первичную медико-санитарную помощь;

– увеличение объёма экспорта медицинских услуг не менее чем в четыре раза по сравнению с 2017 годом (до 1 млрд. долларов США в год).

Для частного медицинского центра ориентация на данные целевые показатели предполагает решение следующих задач:

– повсеместное внедрение информационных систем в медицинских организациях, которые бы автоматизировали не только организационно-управленческие, но и диагностические и лечебные процессы;

– вхождение в сеть медицинских организаций первичного звена здравоохранения с использованием в сфере здравоохранения геоинформационной системы, интеграцию созданных медицинских информационных систем в единое информационное пространство и обеспечение формализованного информационного обмена с системами регионального и федерального уровней, а также организация взаимодействия с другими медицинскими организациями на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения;

– внедрение инновационных медицинских технологий, включая систему ранней диагностики и дистанционный мониторинг состояния здоровья пациентов, а также использование врачами в своей работе прогрессивных и высокотехнологичных методик лечения, диагностики и реабилитации;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– организация работы медицинского центра в соответствии с требованиями и стандартам медицинских услуг, внедрение клинических рекомендаций и протоколов лечения и их использование в целях формирования тарифов на оплату медицинской помощи;

– расширение мер профилактики заболеваемости и укрепления здоровья, в том числе через участие в массовой диспансеризации здоровых, развитии системы восстановительной медицины; формирования системы самооздоровления населения;

– совершенствование механизма экспорта медицинских услуг;

– формирование системы защиты прав пациентов;

– обеспечение медицинской организации квалифицированными кадрами за счет внедрения системы непрерывного корпоративного образования медицинских работников, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий.

Кроме того, важным фактором стратегических изменений в деятельности медицинских организаций являются тенденции в спросе на медицинские услуги. А сегодня можно наблюдать три основные тенденции: экономия со стороны пациентов, повышение требований к сервису и спрос на комплексное предложение медицинских услуг. В результате медицинские организации реализуют проекты, направленные на повышение эффективности деятельности путем расширение ассортимента услуг, повышения их качества

Продуманный стратегический менеджмент позволяет чётко выстроить структуру центра и организовать деятельность всех частей данной структуры, что, в конечном счёте, благоприятно сказывается на эффективности работы учреждения. Реализация стратегий развития частных медицинских центров должно осуществляться на основе системного подхода с учетом приоритетности выбранных направлений, обоснованности механизмов решения проблем, системности ресурсного обеспечения, плановости выполнения намеченных мероприятий, командности реализации (привлечения и повышения инициативы всего коллектива к рационализации процесса своей профессиональной деятельности), постоянной информированности коллектива о результатах преобразований.

УДК 339.1(075.8)

А. А. Казущик
kazuschik@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Рассматриваются направления взаимодействия с целевыми аудиториями учреждения высшего образования в условиях информационной экономики с использованием инструментов SMM и SMO.

Интернет-взаимодействие с целевой аудиторией в социальных сетях на сегодняшний день является обязательным условием успешной деятельности коммерческого и некоммерческого характера. Так, доля интернет-пользователей Беларуси в возрасте 6–72 года в общей численности населения составляет 71,12 % [1,29]; общению в социальных сетях подвержены 74,1 % пользователей Беларуси [1,81]. В данной публикации не рассматривается феномен сетевой логики как логики новой социальной структуры, представленный в работах М.Кастельса, Э.Тоффлера и других социологов. Социальные сети исследуются в прикладном аспекте – как один из наиболее эффективных маркетинговых мультимедийных каналов связи с целевой аудиторий.

Мультимедийные коммуникации позволяют:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– создавать позитивный информационный фон, непрерывное общение с реальными и потенциальными пользователями, формировать новостную ленту;

– проводить скрытый, вирусный маркетинг через агентов влияния бренда;

– проводить постоянный мониторинг позитивной и негативной информации о бренде;

– реализовывать программы лояльности в условиях малобюджетного маркетинга.

Инструментарий работы с социальных сетях обозначен двумя направлениями: SMM и SMO. SMM (social media marketing) – комплекс действий по продвижению объекта в социальных сетях, в том числе – ведение корпоративных аккаунтов. Цель SMO (social media optimization) – оптимизация сайта для активного привлечения пользователей на сайт из социальных сетей, сообществ и иных ресурсов. Таким образом, сайт УВО и официальные аккаунты – взаимодополняющие каналы мультимедийных коммуникаций.

Согласно информации Википедии список социальных сетей по количеству зарегистрированных в мире аккаунтов следующий: *Facebook* – свыше 2 млрд, *Twitter* – 1,300 млрд , *Инстаграм* – свыше 1 млрд,*YouTube* – более 1 млрд, *Google+* – свыше 540 млн, *LinkedIn* – свыше 225 млн, *ВКонтакте* – свыше 500 млн, *Одноклассники* – свыше 300 млн.; Китайская сеть *Qzone* – свыше 700 млн, Китайская сеть *SinaWeibo* – свыше 500 млн. человек [2]. Согласно информации платформы по управлению социальными медиа *HootSuite* белорусский сегмент Интернет в январе 2018 показал рост на 14 % за год; прирост пользователей соцсетей с мобильных устройств составил 6%; общее число активных пользователей с мобильных устройств составляет 3,2 млн. человек. Так, в Беларуси число человек в месяц, заходящих в свои аккаунты в социальных сетях, составляет: *Инстаграм* – 1,5 млн., *Одноклассники* – 1,2 млн., *Facebook* – 1,1 млн., *Twitter* – 500 тыс. [3].

Следует отметить постоянное расширение пользовательских возможностей соцсетей. Так, в августе 2018 года *Instagram* тестировал функцию, позволяющую создавать студенческие виртуальные сообщества: причастность пользователей к колледжам и университетам определяется на основе их публикаций, социальных связей и подписок [4].

Рассмотрим данные по официальным аккаунтам вузов (количество подписчиков и количество публикаций) одной из наиболее популярных нишевых социальных сетей *Инстаграм* (по состоянию на сентябрь 2018); информация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Количество подписчиков и публикаций официальных аккаунтов вузов в *Инстаграм* (сентябрь 2018 года)

Учреждение высшего образования	Подписчики	Публикации
1	2	3
Белорусский государственный университет	3 780	670
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники	1 294	343
Белорусский государственный экономический университет	5 352	903
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины	3 049	1 239
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы	3 116	710
Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка	4 070	3 475
Академия управления при Президенте Республики Беларусь	1 890	942

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Окончание таблицы 1

1	2	3
Белорусский государственный медицинский университет	3 057	196
Минский государственный лингвистический университет	1 034	173
Международный университет «МИТСО»	625	182
Витебский государственный университет имени П. М. Машерова	1 477	519
Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого	702	171
Белорусский государственный университет транспорта	653	388
Белорусский торгово-экономический университет потребкооперации	593	286
Зарубежные вузы		
Стенфордский университет	376 тыс.	1 115
Университет Кембриджа	337 тыс.	2 186
Гарвардский университет	841 тыс.	1 148
Массачусетский технологический институт	77 тыс.	1 212
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	9 214	2 388

В отличие от коммерческих предприятий, УВО представляют особый субъект мультимедийных коммуникаций, сочетая научную, воспитательную и образовательною составляющую. SMM и SMO способствуют:

– возможности неформального представления вуза, наличие нескольких аккаунтов для различных целевых аудиторий: родителей, работодателей и других;

– созданию и продвижению мероприятий: конференций, конкурсов, публичных лекций, семинаров, тренингов, круглых столов, интенсивов, дней открытых дверей и других;

– ведению тематических сообществ, корпоративного блога и видеоблога, продвижению контента на агрегаторах (видео, аудио, фото, новостных), контента УВО в Википедии,

– реализации интерактивных акций: вебинаров, виртуальных флешмобов и других.

Таким образом, технологии SMM и SMOспособствуют реализации маркетинговых стратегий позиционирования бренда учреждения высшего образования, повышают лояльность и вовлеченность целевых аудиторий.

Литература

1. Информационное общество в Республике Беларусь, 2017. Статистический сборник [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа:http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7864/ .– Дата доступа: 28.08.2018.

2. Список социальных сетей [Электронный ресурс] //Википедия. – Режим доступа: https:// ru.wikipedia.org/wiki/список социальных сетей. – Дата доступа: 28.08.2018.

3. SMM в Беларуси: актуальная статистика от сервиса Hootsuite [Электронный ресурс] // Рейтинг байнета. – Режим доступа: https://ratingbynet.by/smm-v-belarusi-aktualnaya-statistika-ot-servisa-hootsuite/.– Дата доступа: 30.08.2018.

4. Инстаграм тестирует функцию, которая позволит создавать студенческие виртуальные сообщества [Электронный ресурс] // Он-лайн журнал marketing.by.– Режим доступа: http://marketing.by/novosti-rynka/instagram-testiruet-funktsiyu-kotoraya-pozvolit-sozdavat-studencheskie-virtualnye-soobshchestva/. – Дата доступа: 27.08.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 331.2

Я. С. Камко
kamkoyana@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОБЛАСТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЕЛЬСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД»)

В статье рассматриваются особенности организации системы материального и морального стимулирования двух категорий персонала – рабочих и служащих, на примере ОАО «Ельский консервный завод». Выявлены причины низкой эффективности применяемой системы стимулирования труда работников предприятия. Изучен опыт российского предприятия по внедрению комплексной программы в области ресурсосбережения, включая особенности организации премирования за экономию материальных ресурсов.

Стимулирование снижения себестоимости – это управленческая функция, которая предполагает разработку способов воздействия на участников процесса изготовления продукции и процесса формирования себестоимости, побуждающая соблюдать установленные нормы и нормативы затрат производственных ресурсов и находить пути снижения себестоимости продукции. Основной целью стимулирования является умелое сочетание материальных и моральных стимулов с целью достижения основной цели предприятия – максимально возможной прибыли, повышения качества и увеличении выпуска рентабельной продукции.

ОАО «Ельский консервный завод» – это предприятие, которое занимается переработкой плодоовощного сырья и производством соков и плодоовощных консервов [1]. В последние годы на предприятии сложилась ситуация, когда расходы превышают доходы, т.е. предприятие работает с убытками (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Ельский консервный завод»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Затраты на 1 рубль произведенной продукции, руб.	1,11	1,15	1,08
Материалоёмкость, руб.	0,53	0,6	0,55

Как видно из таблицы 1, большую часть затрат составляют материальные затраты, поэтому предприятие заинтересовано в их сокращении различными методами. Для снижения материальных затрат, включаемых в себестоимость продукции, на предприятии применятся такой механизм материального стимулирования, как премирование работников за рациональное использование ресурсов. Стимулирование персонала на предприятии ОАО «Ельский консервный завод» основано на таком нормативно-правовом акте как «Рекомендации о моральном и материальном стимулировании работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов», в которых обобщены основные методы стимулирования. Например, согласно этим Рекомендациям, за экономию ресурсов наниматель вправе присвоить более высокий квалификационный разряд рабочему и более высокую квалификационную категорию специалисту [2].

Так на предприятии ОАО «Ельский консервный завод», согласно таким локальным актам как «Положение о премировании рабочих» и «Положение о премировании служащих», в качестве мер материального стимулирования предусмотрена выплата премий за экономию топливно-энергетических и материальных ресурсов. Особенности премирования таких профессий производственного цеха, как аппаратчик стерилизации консервов, оператор линии в производстве пищевой продукции и варщика, представлены в таблице 2.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 2 – Порядок премирования рабочих производственного цеха ОАО «Ельский консервный завод»

Показатели премирования	Уд. размер, %	Дополнительные условия, которые служат основанием для уменьшения премии	Уд. размер, %
1.Выполнение плана по выпуску консервов.	20	1.Не соблюдение установленных технологических процессов, норм расходов сырья, стеклотары.	10
2. Рост объемов производства продукции в отчетном периоде к соответствующему периоду предыдущего года.	20	2. Не обеспечение выпуска продукции в соответствии с требованиями нормативно-технической документации.	10
3. Рост производительности труда в фактических ценах в отчетном периоде к соответствующему периоду предыдущего года.	10	3. Не соблюдение санитарных норм и ТБ.	10
4.Экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов	20		

Далее рассмотрим премирование служащих ОАО «Ельский консервный завод» на примере главного инженера и заместителя директора по коммерческим вопросам (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Порядок премирования служащих ОАО «Ельский консервный завод»

Основные показатели	Уд. размер, %	Дополнительные условия, которые служат основанием для уменьшения премии	Уд. размер, %
1. Выполнение плана по выпуску консервов.		1. Не обеспечение выпуска продукции в соответствии с требованиями нормативно-технической документации.	100
2. Рост объемов производства продукции по ИФО в отчетном периоде к соответствующему периоду предыдущего года.	20	2.Неудовлетворительное санитарное состояние цехов, территорий.	10
3. Рост производительности труда в фактических ценах в отчетном периоде к соответствующему периоду предыдущего года	10	3.Сверхнормативные потери сырья при переработке и хранении.	
4. Экономия подразделением материальных и топливно-энергетических ресурсов.	20	4. Невыполнение целевого показателя по энергосбережению	10
			100

Согласно Правилам внутреннего трудового распорядка ОАО «Ельский консервный завод», помимо мер материального стимулирования, на предприятии предусмотрены следующие виды морального стимулирования: объявление благодарности; награждение грамотой; занесение на доску почета; награждение ценным подарком; предоставление дополнительного поощрительного отпуска. Моральное стимулирование позволяет удовлетворить широкий круг потребностей работников, остающихся вне действия системы материального стимулирования (престиж, авторитет и т.д.).

Вместе с тем, несмотря на разработанную систему материального и морального стимулирования, ОАО «Ельский консервный завод» не были выполнены запланированные целевые показатели, в результате выплата премий не осуществлялась [3]. Таким образом, у работников предприятия есть стимулы к выполнению производственного плана, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов, а также улучшению качества выпускаемой продукции, однако они не эффективны, так как другие причины не позволяют обеспечить экономию материальных и топливно-энергетических ресурсов (несовершенство технологии, нормирование, брак и т.д.).

Одной из причин неэффективного материального стимулирования является связь размера премий с итоговыми финансовыми результатами за отчетный период. Это не совсем целесообразно, так как существуют факторы, которые не зависят от работников (устаревшее оборудование, низкое качество сырья и т.д.) и на которые они не могут оказать влияние.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Также итоговые показатели могут быть не выполнены, в то время как экономия ресурсов будет произведена. Поэтому, более разумно будет увязать размер премии со стоимостью сэкономленных ресурсов. Однако при этом нужно следить за тем, чтобы экономия ресурсов не привела к ухудшению уровня качества продукции.

Например, такая система материального стимулирования в настоящее время используется в ПАО «ГМК «Норильский никель» – это российская металлургическая компания. Система материального стимулирования работников за экономию ресурсов здесь состоит в следующем: при выполнении разработанных мероприятий и снижении затрат по истечении отчетного периода подразделение получает в свое распоряжение 50% от сэкономленной суммы, при этом часть из полученной в распоряжение суммы идет на развитие (до 60%), а остальная часть используется в качестве материального стимулирования сотрудников [4].

Также в ПАО «ГМК «Норильский никель» выплата премий производиться только в случае уменьшения выделяемых предприятию фондов на материальные ресурсы. Однако, некоторое увеличение фондов допустимо при опережающем росте объема производства, изменении ассортимента и др. Подобный подход побуждает предприятия к разработке целевых программ ресурсосбережения, ориентирует на улучшение конечных результатов материалопотребления. Наряду с разработкой и внедрением системы материального стимулирования экономии сырья, топлива, материалов и энергии на предприятии предусмотрены санкции за нерациональное их использование

Таким образом, меры материального стимулирования, применяемые на ОАО «Ельский консервный завод», не эффективны и требуют совершенствования (например, пересмотр базы для начисления премий за экономию ресурсов). Также необходимо обеспечить правильную комбинацию материальных и моральных стимулов и непрерывно их совершенствовать в соответствии со сложившейся ситуацией и поставленными задачами.

Литература

1. ОАО «Ельский консервный завод»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elskkonserv.far.ru. – Дата доступа: 19.09.2018.

2. Рекомендации о моральном и материальном стимулировании работников за экономию и рациональное использование топливно-энегетических и материальных ресурсов [Электронный ресурс]: Постановление Министерства труда и социальной защиты населения Республики Беларусь, Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 22.02.2012 №27/13 // Министерство труда и социальной защиты населения. – Режим доступа: http://mintrud.gov.by/. – Дата доступа: 20.09.2018.

3. Официальный сайт «Emitent.info: Информация об Открытых Акционерных Обществах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://emitent.info/. – Дата доступа: 20.09.2018.

4. Снижение затрат: новый план мероприятий по повышению эффективности работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fd.ru/articles/5623-snijenie-zatrat-novyy-plan-meropriyatiy-po-povysheniyueffektivnosti-raboty/ . – Дата доступа: 23.09.2018.

УДК 332.144:314.02(476)

С. Д. Лин
econchair@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕНДЕНЦИИ РОЖДАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена анализу рождаемости населения в Республике Беларусь и выявлению ее основных тенденций. Изучены показатели абсолютного числа рождений, общих, повозрастных и суммарных коэффициентов рождаемости в городской и сельской местностях, в том числе по регионам.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Изучение процесса рождаемости населения целесообразно начать с динамики числа рождений. За период времени с 1990 по 2016 гг. наибольшее число рождений как в сельской, так и городской местностях Беларуси приходится на 1990 г. Примерно до середины 2000-х гг. отмечается спад числа рожденных, позднее число рождений неуклонно растет, особенно в городских поселениях. Общий коэффициент рождаемости на протяжении анализируемого периода выше для городского населения, за исключением последних пары лет. Данный показатель зависит от распределения населения по полу, возрасту, уровню брачности и т.д., поэтому чтобы абстрагироваться от воздействия демографических и иных структур населения, необходимо воспользоваться повозрастными коэффициентами рождаемости, измеряющими чистую интенсивность рождаемости для конкретной группы женщин определенного возраста.

В таблице 1 представлены данные по максимальным и минимальным значениям повозрастных (до 40 лет женщин) коэффициентов рождаемости в городской и сельской местностях Беларуси по состоянию на 2016 г. отдельно по регионам.

Таблица 1 – Максимальные и минимальные значения повозрастных коэффициентов рождаемости у городского и сельского населения регионов Республики Беларусь в 2016 г., промилле (рассчитано автором по [1])

Регион	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	город Минск	Минская область	Могилевская область
возраст, лет	Городское население						
15-19					4,5	16,6	
20-24					34,9	113	
25-29				129,4			80,1
30-34	90	50,5					
35-39		34,2			40		
40-44		5,6			7,8		
возраст, лет	Сельское население						
15-19			70,9		-	34,5	
20-24			517,3		-	155	
25-29				263,6	-	156,9	
30-34	98,1				-		111,3
35-39				32	-	44,1	
40-44			8,1	5,5	-		

Среди городского населения основным регионом-аутсайдером по уровню рождаемости женщин в возрасте от 30 до 44 лет является Витебская область. В г. Минск в двух младших возрастных группах (15-19 и 20-24 года) в 2016 г. достигнуты самые низкие коэффициенты рождаемости, в то время как в двух старших группах (35-39 и 40-44 года) – самые высокие. Наибольшая интенсивность рождений в возрасте от 15 до 24 лет наблюдается среди горожан Минской области. В возрасте 25-29 лет максимальная реализация репродуктивных намерений женщин происходит в Гродненской области, минимальная – в Могилевской области. Для группы 30-34 года лидером рождаемости является Брестская область.

Среди сельских территорий особенно выделяется Минская область, имеющая в группе женщин в возрастном диапазоне от 15 до 29 лет самые низкие коэффициенты рождаемости, а в группе 35-39 лет – самые высокие. Очевидно, что проживание в столице или близ нее накладывает отпечаток на репродуктивное поведение женщин, которые откладывают рождение детей на более старшие возраста, по достижению устойчивого карьерного роста и приобретению жилья. Необходимо обратить внимание и на Гомельскую область, в которой в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

трех возрастных группах сельских женщин (15-19, 20-24, 40-44 года) отмечаются максимальные коэффициенты рождаемости. В возрастной группе 25-29 лет больше рождается детей в Гродненской области, в группе 30-34 года – в Могилевской области. Регионами-аутсайдерами для возрастных групп 30-34 года и 35-44 года являются, соответственно, Брестская и Гродненская области.

Также представляется интересным оценить распределение регионов Беларуси по уровню суммарного коэффициента рождаемости (коэффициента фертильности). Данные представлены на рисунке 1 отдельно для городской и сельской местности по состоянию на 2016 г.

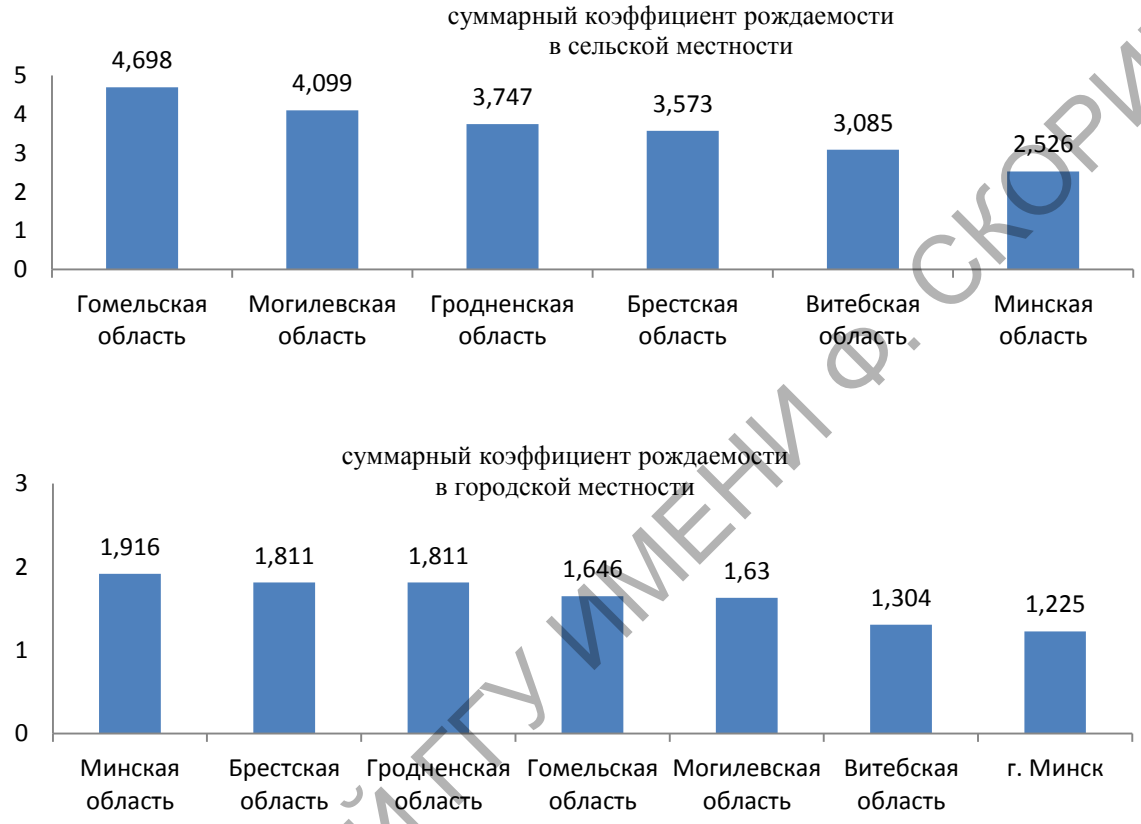


Рисунок 1 – Динамика суммарных коэффициентов рождаемости (число детей) в 2016 г. для сельской и городской местностей регионов Беларуси (рассчитано автором по таблице 1)

Для простого воспроизводства населения суммарный коэффициент рождаемости должен быть не ниже 2,15. Это минимальный уровень, позволяющий при относительно низком уровне смертности сохранить численность населения на неизменном уровне. С 1990 по 2016 гг. коэффициент фертильности в городской местности не обеспечивал простого воспроизводства населения. Его отставание от предельного уровня в 2016 г. составило 0,626 детей на одну женщину. Уровень рождаемости в сельской местности до 1993 г. незначительно превышал значение 2,15, после чего произошел его спад. В 2011 г. суммарный коэффициент рождаемости сельских женщин снова стал выше предельного уровня и в 2016 г. достиг максимального значения – 3,381 рождений.

Сельские поселения регионов Беларуси являются более полярными по числу рождений в расчете на одну женщину. Можно выделить следующие группы регионов: с уровнем коэффициента фертильности свыше 4 (Гомельская и Могилевская области), свыше 3 (Гродненская, Брестская и Витебская области), свыше 2 – Минская область. В городской местности разброс значений суммарного коэффициента рождаемости значительно ниже. В подгруппу регионов высокой рождаемости входят городские поселения Минской, Брестской и Гродненской областей (значение коэффициентов находится в пределах 1,8-1,9 рождений),

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

подгруппа средней рождаемости включает Гомельскую и Могилевскую области (уровень рождаемости на уровне 1,6 детей) и подгруппа низкой рождаемости со значениями коэффициента фертильности на уровне 1,2-1,3 (Витебская область и г. Минск). Обращает на себя внимание уровень рождаемости в Витебской области, которая относится к числу регионов-аутсайдеров как для села, так и для города. Также особенно выделяется Минская область, в сельской местности которой самое низкое значение коэффициента фертильности, а в городской – наиболее высокое.

Аналогичный анализ уже проводился автором в 2008 г. [2, с. 141-142]. С того времени суммарные коэффициенты рождаемости увеличились, особенно в сельской местности. Постоянным для анализа 2008 и 2016 г. является примерное место в рейтинге регионов Витебской области, Минской (для сельских территорий), Могилевской, Гомельской и Брестской областей (для городских поселений) и г. Минска. Таким образом, распределение городских территорий регионов Беларуси по уровню суммарного коэффициента рождаемости остается более-менее стабильным. На высоком уровне сохраняются значения коэффициента фертильности в сельской местности Могилевской и Гомельской областей.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 440 с.

2. Лин (Предыбайло), С.Д. Сельское население Беларуси: демографический анализ / С.Д. Лин (Предыбайло), Д.Г. Лин; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Право и экономика, 2011. – 324 с.

УДК 338:796

В. И. Лукащук
luka81@list.ru
ГОАУ ВО Курской области «Курская академия государственной и муниципальной службы», Россия

ВЛИЯНИЕ СПОРТА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ ОБЩЕСТВА

Показано, что в современных условиях сфера физической культуры и спорта существенно влияет на макроэкономические показатели индустриально развитых стран мира и может способствовать социально-экономическому росту любой страны. Автор доказывает, что функционирование данной сферы увеличивает спрос население как на спортивно-оздоровительные услуги, так и на спортивные товары. Отмечается, что использование современных технологий в сфере спорта углубляет ее связи с другими подсистемами национальной экономики.

На основании анализа макроэкономических показателей функционирования сферы физической культуры и спорта, можно утверждать, что с 1980-х годов началось более интенсивное за всю историю существования физической культуры и спорта проникновение рыночных отношений в данную отрасль, особенно в сферу спорта высших достижений, что в свою очередь привело к росту ее роли в развитии макроэкономических процессов во многих странах мира. А. В. Литвин [1], Д. С. Паньков, И. Ю. Ващенко [2], Ю. П. Мичуда [3] и многие другие исследователи указывают на заметный вклад сферы физической культуры и спорта в общие экономические достижения развитых стран, определяя ее удельный вес в валовом внутреннем продукте (ВВП) стран Европейского Союза. В структуре экономики стран Европейского Союза отрасль физической культуры и спорта имеет удельный вес около 1 – 2,5% ВВП [3]. Россия же значительно отстает по данному показателю. Однако учитывая некоторые сдвиги в сфере физической культуры и спорта, наблюдаемые в последнее время (открытие новых ледовых дворцов спорта, строительство и реконструкция стадионов,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

подготовка и проведение зимней Олимпиады-2014 в Сочи, Чемпионат мира по футболу-2018 и т. д.), можно спрогнозировать в ближайшем будущем ощутимое увеличение доли сферы физической культуры и спорта в национальной экономике.

Проведение спортивных соревнований обеспечивает развитие отраслей, прямо или косвенно связанных со сферой спорта. Например, проведение международных спортивных соревнований привлекает новых болельщиков, в том числе и иностранных туристов, стимулирует рост отраслей сферы услуг, таких как гостиничный и туристический бизнес, торговля, общественное питание; приводит к увеличению доходов предприятий по производству продуктов питания, спортивной символики, сувениров; предоставляет дополнительные заказы для предприятий промышленности и способствует развитию инфраструктуры региона, где проводятся международные соревнования. Следует отметить, что в настоящее время сфера спорта в разных странах мира имеет не одинаковый уровень развития и соответственно имеет различный удельный вес в структуре национальной экономики. Ведущие позиции в области физической культуры и спорта занимают Соединенные Штаты Америки. Эта страна имеет очень развитую физкультурно-спортивную инфраструктуру и отлаженную систему физкультурно-спортивной подготовки.

Анализируя влияние сферы спорта на экономическую систему общества, следует также сосредоточить внимание на расширении сегмента национальных и региональных рынков, который отражает движение товаров, являющихся результатами деятельности физкультурно-спортивных организаций. Удельный вес расходов населения стран Западной Европы, связанных с занятиями физической культурой и спортом, составляла еще в начале 1990-х годов более 1%, а в некоторых странах более 2% общих потребительских расходов [4]. Эти расходы можно сгруппировать в три категории: 1) прямые расходы, то есть расходы, связанные с непосредственным участием населения в занятиях физической культурой и спортом; 2) расходы, связанные с пассивным потреблением спортивно-зрелищных услуг зрителями; 3) расходы, связанные с участием в азартных играх (спортивных тотализаторах, гэмблинге и т. д.).

Главной движущей силой динамичного развития спортивной отрасли является спрос индивидуальных потребителей на спортивные товары и услуги. Именно зритель покупает билет на соревнования и приходит на стадион, он покупает спортивную атрибутику с клубной символикой, болельщик включает свой телевизор для просмотра спортивных трансляций, и повышает тем самым рейтинг спортивных соревнований и их рыночную стоимость в глазах инвесторов, партнеров и рекламодателей. Спрос потребителей продуктов сферы физической культуры и спорта, кроме общей социально-экономической ситуации в стране, в основном зависит от таких факторов как создание и формирование определенных спортивных традиций и моды на занятия спортом и посещение спортивных соревнований, а также планомерной, грамотной и целенаправленной работы спортивных организаций по привлечению зрителей и болельщиков на спортивные соревнования. Речь идет, прежде всего, о спортивной культуре, формировании своего рода культуры «боления», что крайне важно для успешного функционирования индустрии спорта. В развитых зарубежных странах такая культура уже сформирована. Например, в США, Великобритании, Франции, Германии принято приходить на спортивные соревнования целыми семьями, потому что это является приятной и привычной для населения этих стран формой отдыха и досуга.

Формирование сферы физической культуры и спорта связано с использованием современных технологий, что существенно углубило и расширило технологические и функциональные связи данной сферы с другими подсистемами национальной экономики. Стремительными темпами развивается новая отрасль в сфере спорта – спортивный инжиниринг, включающий в себя как фундаментальные, так и прикладные разделы многих наук (физики, биомеханики, математики и т. д.). Целью спортивного инжиниринга является внедрение в практику спорта, физической культуры и активного отдыха последних достижений науки и современных технологий для повышения эффективности тренировки

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

спортсменов и тех, кто просто занимается физической культурой, улучшение технологического и функционального качеств спортивного снаряжения, одежды, обуви и всего оборудования, имеющего отношение к спорту, физической культуре и активному отдыху. Например, современные футбольные поля – это высокотехнологичные комплексы, включающие в себя помимо всего прочего и дренажные системы, и поливочные технологии и правила настила газона, и многое другое. Естественно, что обслуживать такие комплексы могут только высококвалифицированные специалисты – инженеры, технологи, агрономы и др.

Спортивный инжиниринг, становление и развитие которого продиктовано самой логикой развития современного спорта способствует улучшению макроэкономических показателей мировой экономики. Более полному привлечению спорта в экономический оборот способствует функционирование его на основе рыночных отношений, что значительно расширяет источники финансирования спортивной деятельности.

Важно подчеркнуть объективные предпосылки рыночной трансформации сферы спорта, которая стала интересовать крупный и средний бизнес как новая сфера деловых отношений и потенциальный объект инвестирования последние 15 – 20 лет. Среди многих предпосылок можно выделить следующие:

– во многих странах мира за несколько десятилетий был накоплен позитивный опыт как проведения единичных коммерческих турниров, так и продолжительного функционирования самостоятельных коммерческих проектов в виде спортивных ассоциаций и лиг;

– бурное и динамичное развитие с 1970-х годов фитнес-индустрии, начало которой положили массовые увлечение американцев аэробикой и шейпингом, и которая уже несколько десятилетий успешно функционирует во многих странах как самостоятельный и достаточно успешный и выгодный бизнес;

– интерес к спорту (особенно профессиональному) крупных международных и национальных компаний по производству товаров и услуг и активное его использование для рекламы своей продукции. Крупные спортивные соревнования, профессиональные клубы и отдельные профессиональные спортсмены стали эффективными конкурентоспособными рекламными носителями;

– международные спортивные соревнования сами стали выгодным коммерческим продуктом, который хорошо продается;

– профессиональные спортивные клубы все чаще начинают успешно функционировать как любое другое коммерческое предприятие, работающее в других сферах бизнеса.

Отметим, что интеграция производителей физкультурно-спортивных услуг в систему рыночных отношений приводит к изменению содержания и формы их хозяйственной деятельности. Это проявляется в активном применении ими таких рыночных инструментов хозяйствования как предпринимательство, маркетинг, спонсоринг.

Таким образом, функционирование и развитие сферы физической культуры и спорта в настоящее время, с одной стороны, в значительной степени стало зависимым от внешней социально-экономической среды. С другой стороны, сфера спорта приобрела ярко выраженные черты открытой системы, в отдельно взятой стране стала подсистемой национальной экономики, а на мировом уровне – подсистемой мирового хозяйства. Это обусловлено как увеличением удельного веса сферы физической культуры и спорта в производстве валового национального продукта, так и ростом объемов инвестиций частных компаний в производство физкультурно-спортивных услуг с целью их использования для продвижения собственных товаров на рынок.

Литература

1. Литвин А. В. Экономика спорта: теоретический аспект и перспективы развития / А. В. Литвин //Проблемы и перспективы развития физической культуры и спорта в восточно-сибирском регионе (экономический аспект): материалы межрегиональной научно-практической конференции. – Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2015. – С. 22–33.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2. Паньков Д. С. Экономика и управление в спорте / Д. С. Паньков, И. Ю. Ващенко // News of Science and Education. – 2018. – Т. 2. – № 1. – С. 003–013.

3. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: Закономірності функціонування та розвитку / Ю. П. Мічуда. – К.: Олімпійська література, 2007. – 215 с.

4. The significance of Sport for Society / Vuori I., Fentem P., Svoboda B., Patriksson G., Andreff W., Weber W. – Strasbourg: Council of Europe Press, 1995. – 188 p.

УДК 338.462:338.45

Ю. В. Мелешко
meleshkojv@gmail.com
Белорусский национальный технический университет, Беларусь

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО ХАРАКТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ[2]

В статье раскрываются особенности субъект-субъектных отношений в раках экономического механизма оказания услуг промышленного характера, участниками которых являются предприятия промышленного комплекса, представители государственной власти и индивиды как носители трудовой активности. Проведенный анализ позволил выявить место и роль в экономическом механизме оказания услуг промышленного характера предприятий промышленности в зависимости от их размера, государства как субъекта управления и как хозяйственного субъекта, а также работника с учетом специфики рассматриваемого вида деятельности.

Субъектами социально-экономических отношений в рамках экономического механизма оказания услуг промышленного характера выступают предприятия промышленного комплекса, представители государственной власти, а также работники (трудовые коллективы). К первой категории субъектов относятся производственные предприятия и предприятия, чья деятельность связана с промышленным производством или промышленной продукцией, например, предприятия, занимающиеся разработкой, сбытом или послепродажным обслуживанием промышленной продукции или обеспечением производственного процесса. Как правило, крупное предприятие выступает одновременно и производителем (услуги, сопровождающие промышленную продукцию), и потребителем услуг промышленного характера (услуги по разработке и внедрению промышленной продукции, вспомогательные производственные услуги). Немецкими исследователями отмечается, что «наукоемкие отрасли промышленности являются основными потребителями этих услуг (наукоемких деловых услуг, к которым относятся профессиональные, технические, научные, инжиниринговые, информационные услуги, рекламных услуг и услуг по маркетинговым исследованиям – примечание Ю. М.)» [1, S. 21]. Аналогичный вывод был получен в результате анализа состояния и структуры сектора услуг промышленного характера в Республике Беларусь.

Анализ статистических данных позволил немецким специалистам зафиксировать, что «мелкие предприятия нуждаются в меньшем количестве услуг, чем крупные» [2, S. 72]. По мере углубления специализации услуг промышленного характера будет расти количество предприятий (относительно некрупных), деятельность которых сосредоточена на оказании какой-либо услуги. Именно за счет заполнения таких ниш в рамках государственной программы ФРГ «Индустрия 4.0» планируется вовлечение малого и среднего предпринимательства в новую промышленность.

[2]Материал подготовлен в рамках договора с БРФФИ №Г17М-017 от 18.04.2017 г.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Особенность деятельности государства в качестве субъекта экономического механизма оказания услугу промышленного характера в Беларуси заключается в отсутствии единой государственной политики управления услугами промышленного характера. Вместе с тем в развитии услуг промышленного характер государство играет все большую роль как субъект хозяйствования, а именно как основной заказчик этих услуг. Такая тенденция хорошо просматривается на примере внедрения технологий Интернета вещей в Беларуси. Так, в 2017 г. сотовым оператором velcom была запущена узкополосной сети для Интернета вещей «NB-IoT» (Narrow Band Internet of Things). На сегодняшний день специалисты velcom в качестве ближайшей перспективы использования сети «NB-IoT» называют «умные» счетчики воды, тепла и газа, «умные» ошейники для домашних и сельскохозяйственных животных, электронные журналы и дневники в школах, «умный» город («умная» парковка и «умное» освещение), «умные» грузоперевозки [3]. Сотовый оператор, обеспечив инфраструктуру Интернета вещей, в вопросах наполнения сети «NB-IoT» ожидает инициативы от потенциальных потребителей, и инициатива исходит, в первую очередь, от государственного сектора – коммунальное хозяйство, городской транспорт, образование, здравоохранение.

То, что «государственный сектор является основным драйвером роста Интернета вещей» [4], как уже было нами отмечено, является общемировой тенденцией. Т. Толмачева, основатель iKS-Consulting, считает: «В среднесрочной перспективе B2B-рынок не сможет обогнать рынок B2G по объемам. Возможности государства по финансированию новых технологий не сопоставимы с возможностями бизнеса. Особенно, когда эти технологии еще дорогие и незрелые» [5]. Все же постепенно область использования Интернета вещей расширяется. По мнению Д. Солодовникова, пресс-секретаря ПАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), «у российского IoT-рынка два основных драйвера развития. Это государственные программы и запросы бизнеса. Федеральные и региональные органы власти используют IoT-решения для управления транспортом, безопасным городом, работой коммунальных служб и других проектов. "Бизнес давно использует M2M-соединения и ПО для управления M2M. А в последние годы спрос фокусируется на комплексных отраслевых решениях в области IoT"» [5].

Сегодня в Беларуси имеется успешный опыт использования промышленного Интернета вещей предприятиями. Например, ОАО «БелАЗ» оснащает свои изделия датчиками износа, что позволяет, с одной стороны, осуществлять своевременное техническое обслуживание сложных технических изделий, планировать закупку запчастей и ремонт, с другой – с учетом полученной информации об эксплуатации машин вносить необходимые изменения в конструкторские решения, тем самым повышая качество производимой продукции [6]. Создание современной сети «NB-IoT», отличающейся низкими затратами на обслуживание, и оснащение производства датчиками будет способствовать интенсификации внедрения технологии Интернета вещей в процесс производства и реализации белорусской промышленной продукции.

Предлагаемая velcom система контроля потребления электроэнергии предполагает каждые 10 секунд передачу шифрованных данных от «интеллектуальных» датчиков по мобильной связи на облачный сервер. Информация, обработанная и иллюстрируемая в форме графиков, может быть получена на любое устройство – мобильный телефон, планшет, компьютер. В результате специалисты предприятия видят реальную структуру потребления и тем самым могут снизить расходы на электроэнергию. Система также призвана обнаруживать аномальное потребление, бороться с халатностью, фиксировать неполадки с оборудованием, контролировать соблюдение техпроцессов, контролировать лимиты потребления и т.д. [7].

Индивид как носитель трудовой активности является еще одним субъектом экономического механизма оказания услуг промышленного характера и обладает определенной спецификой. По мере углубления автоматизации промышленности, в том

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

числе за счет внедрения промышленного Интернета вещей, занятость в сфере промышленного производства будет сокращаться на фоне увеличения занятости в сфере оказания услуг промышленного характера. Оказание услуг промышленного характера основывается преимущественно на интеллектуальном труде, в связи с чем предъявляются более высокие требования к компетенциям работников. В контексте динамичности этого вида деятельности при оказании услуг промышленного характера важным является не только высокая квалификация работника (при этом высокой узкоспециализированной квалификации уже не достаточно, возрастает потребность в междисциплинарной квалификации), но и его персональные характеристики, как то креативность, способность самостоятельно принимать решения, быстро реагировать на изменяющуюся конъюнктуру, умение и желание постоянно обучаться.

Использование современных информационно-коммуникационных технологий в сочетании с цифровизацией бизнес-моделей меняют и характер организации труда – появляются новые формы занятости. Т. Малоун ввел термин «e-lancer» (электронный фрилансер). Развивается самозанятость, виртуальная мобильность, гибкие формы занятости. Все большее распространение получает тенденция дестандартизации труда, непостоянного найма. Изменяется традиционное представление о рабочем времени и месте. При разработке стратегии развития Индустрии 4.0 немецкими специалистами подчеркивается важность создания «новой социальной инфраструктуры труда в Индустрии 4.0», отражающей изменение парадигмы «взаимодействия техники-человека и человека-окружающей среды» с новыми формами работы «в виртуальных мобильных рабочих мирах» [18, S. 27]. В целом, экономический механизм оказания услуг промышленного характера отличается высокими темпами развития и маневренностью, технико-технологической детерминированностью, а также меньшей степени институциональной формализованности.

Литература

1. Edler, D. Die Industrie – ein wichtiger Treiber der Nachfrage nach Dienstleistungen / D. Edler, A. Eickelpasch // DIW Wochenbericht. – 2013. – Nr. 34. – S. 16-23.

2. Eickelpasch, A. Industrie und industrienahe Dienstleistungen in der Region FrankfurtRheinMain / A. Eickelpasch, R. Behrend und D. Krüger-Röth. – Berlin: DIW Berlin, 2017. – 137 s.

3. Интернет вещей будет спасать людей». velcom – о SOS-кнопках и «умном» Минске // Дев Бай Медиа. – Режим доступа: https://dev.by/lenta/main/internet-veschey-budet-spasat-lyudey-velcom-o-sos-knopkah-blokcheyne-i-umnom-gorode.

4. Мелешко, Ю. В. Перспективы развития рынка интернета вещей в Республике Беларусь / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня. – 2018. – № 7. – С. 49-62.

5. Титаренко, Е. IoT больше нужен государству, чем бизнесу / Е. Титаренко// Цифровая экономика. ComNews. – http://www.comnews.ru/digital-economy/content/109405#ixzz4rmAaYsYx.

6. Мелешко, Ю.В. Промышленный интернет вещей как услуга промышленного характера / Ю.В. Мелешко // Инновации: от теории к практике. VI Международная научно-практическая конференция (г. Брест, 5– 7 октября 2017 года): сборник научных статей; редкол. : А. М. Омельянюк [и др.]. – Брест: Альтернатива, 2017. – С.221-223.

7. В Беларуси появился «индустриальный интернет вещей» от velcom // Дев Бай Медиа. – Режим доступа: https://dev.by/lenta/main/v-belarusi-poyavilsya-industrialnyy-internet-veschey-ot-velcom.

8. Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern. Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0. Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] / Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft // Bundesministerium für Bildung und Forschung. – 116 s. – Zugriffsmodus: https://www.bmbf.de/files/Umsetzungsempfehlungen_Industrie40.pdf. – Zugriffsdatum: 08.08.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 332.132

В. И. Мельник
melnik511@ukr.net
Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНО-ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Исследуются актуальные проблемы формирования и функционирования регионально-пространственных социально-экономических систем. Определена сущность и выявлены особенности регионально-пространственной организации экономики Украины в условиях глобализации экономических, социальных и экологических процессов.

В современных условия развития экономики Украины обеспечение устойчивого экономического роста регионов является сложной теоретической и прикладной проблемой. Это обусловлено тем, что нынешний исторический период характеризуется ростом частоты экстремальных ситуаций не только в природе, но и в развитии общества – быстрыми изменениями типов экономических и социальных систем, повышением сложности отношений, их обострением. Рост нестабильности, рисков и угроз требует новых научных подходов к комплексной оценке региональной организации и функционирования экономики Украины.

Вопросы пространственной организации национальной экономики исследовали такие ученые как: А. Леш, Й. Тюнен, У. Айзард, П. Хаггет, В. Лаунхардт, П. Кругман, М. Фудзита, М. Портер, М. Кастельс. Среди современных украинских ученых, которые изучают вопрос пространственного развития и обоснования действенных организационно-институционных и экономических механизмов регулирования пространственной организации экономики, следует отметить З. С. Варналия, Н. И. Фащевского, Н. И. Мельника, А. Г. Мазур, М. М. Одинцова, С. Л. Шульц, Л. Т. Шевчук и др. [1]. Однако, каждый этап социально-экономического и общественного прогресса трансформирует условия пространственной организации национальной экономики согласно новым вызовам и задачам пространственного развития всего общества, что требует активизации теоретических и практических поисков решения данной проблемы.

В связи с этим целью данного исследования является теоретическое обоснование рекомендаций относительно совершенствования регионально-пространственного развития экономики Украины в современных условиях цивилизационного развития.

Нынешний период активной глобализационной трансформации характеризуется появлением геоэкономических регионов, регионально-пространственных систем и сетей, главным признаком которых является интернационализация экономических, социальных и экологических процессов. Глобализация и регионализация являются определяющими в социально-экономическом развитии не только стран или их блоков, но и отдельных регионов и предприятий. Причем регион или территориальная община хоть и влияют на размещение предприятия или место его регистрации, однако главным субъектом выступают глобальные факторы – инвесторы, владельцы и акционеры, которые определяют его локализацию, исходя из своих интересов. В таком случае, на первый план часто выходит не общий потенциал региона, как это было раньше, а мотивы и стимулы, которые обеспечивают достижение поставленных целей. Такой характер формирования регионально-пространственных систем в последнее время приобретает все большее распространение. В связи с необходимостью учета этого феномена, требуется разработка новых подходов и научных принципов региональных, экономических и социальных трансформаций с учетом формирования полюсов пространственной интеграции, новой физической модели экономического пространства.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Традиционно экономической базой развития экономики регионов выступали природно-ресурсный, социально-экономический и другие потенциалы как основные факторы производства в их широком понимании. Региональная дифференциация была базой для формирования разных видов деятельности и форм территориальной организации экономики с учетом конкретной региональной и глобальной ситуации. Таким образом, экономика региона формировалась как интегрированная социо-еколого-экономическая система, которая базировалась на взаимосвязях и взаимодействии конкретных компонентов природы (ресурсный потенциал), экономики (производственный потенциал) и населения (трудовой потенциал и потребитель материальных благ и услуг) определенной территории, обеспечивая геоэкономический воспроизведенный процесс [2]. Современная же экономическая модель увеличивает асимметрию регионального, экономического и социального развития, вызывает рост социальных угроз, особенно на рынке труда, дезинтеграцию национальной экономики, нерешенность экономических и социальных проблем.

Традиционная методология деления территории страны на части для организации деятельности органов управления в условиях роста демократизации, формирования гражданского общества становится все менее пригодной для экономической деятельности. Вместе с тем, перенесение акцентов управления хозяйственной деятельностью на местное самоуправление еще не приобрело практическую реализацию. Содержание функционирования региональной системы должно включать не только административные функции как вид управленческой деятельности, методы которой нужно модернизировать, а и совокупность связей относительно развития всех общественных процессов каждой регионально-пространственной социально-экономической системы с ее материально-финансовой базой, кадровым потенциалом, методами и формами управленческой деятельности. Особенно это важно в прогнозировании и планировании регионально-пространственного развития.

Межрегиональные и глобальные подходы к регионально-пространственному планированию направлены на сбалансированное региональное развитие и физическую организацию пространства в соответствии с единой стратегией. Такое планирование содействует решению проблем, которые выходят за рамки отдельных регионов или государства – обеспечению каждому человеку такой среды и качества жизни, которые будут содействовать развитию личности, независимо от местожительства. Главной задачей регионально-пространственного планирования, в таком случае, является пропорциональное социально-экономическое развитие регионов, улучшение качества жизни населения с учетом экономического, социального, а также ландшафтного, культурного и природного достояния, осуществление при этом межотраслевой региональной интеграции, координации и кооперации в соответствующих сферах деятельности [3]. Ныне региональная асимметрия развития возрастает как между глобальными регионами, так и внутринациональными. Сформировались глобальные и внутрирегиональные пространства с высоким и низким уровнем социально-экономического развития. В Украине разница между этими уровнями в разных сферах экономической деятельности составляет пять-десять раз. Это обуславливается генерацией инновационных достижений в высокоразвитых регионах и значительным отставанием регионов-аутсайдеров. И хоть лидерство по динамике темпов развития в последний период перемещается к аутсайдерам, что можно расценить как нейтрализацию глобализационных вызовов, однако нынешние высокоразвитые страны и регионы сохраняют лидирующие позиции по мощности экономических систем и их влиянию на экономическое развитие. Такая ситуация сохранится в будущем, поскольку в них сосредоточен самый большой интеллектуальный ресурс, который выступает базой перспективного инновационного развития. К тому же они владеют самыми большими финансовыми ресурсами и механизмами использования интеллектуального потенциала, соответствующей инфраструктурой, глобальной пространственной организацией экономической деятельности и являются наиболее привлекательными для инвесторов. Одним из направлений развития

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

регионов-аутсайдеров является их сближение (конвергенция) с высокоразвитыми регионами и формирование единого взаимосвязанного экономического пространства.

Региональные интеграционные процессы в разных сферах деятельности приобретают разные формы. Так, на сегодняшний день особенно активизировалось трансграничное экономическое сотрудничество, формирование трансграничных кластеров, еврорегионов и т.п. Идея сближения регионов по экономическому и социальному развитию усиливает однородность экономического пространства, содействует стабильности и долгосрочности положительных изменений.

Среди новых регионально-пространственных форм организации экономической деятельности в современных условиях наиболее мобильными являются не внутринациональные, а транснациональные формы экономической деятельности. Они, независимо от административного управления территориями, свободно перемещают капиталы, ресурсы, товары, рабочую силу и т.п. Этим обеспечивается самая высокая прибыльность их деятельности. Отдельными регионами и центрами их интереса являются, прежде всего, те, в которых сосредоточены фундаментальные знания, новые технологические решения, центры кадровой подготовки, где рыночные условия и инфраструктура наиболее благоприятны для ведения бизнеса.

Таким образом, нынешняя социально-экономическая ситуация в Украине и мире обусловливает поиск новых резервов развития регионов, повышение эффективности экономической деятельности с целью обеспечения надлежащих условий жизнедеятельности людей, независимо от места их проживания. В нынешних условиях важным резервом выступает обеспечение сбалансированности и самодостаточности экономики регионов, повышение значимости формирования интегрированных структур и организации их регионально-пространственной деятельности. Они охватывают интересы региона с учетом глобальных и региональных конкурентных преимуществ. При этом, в каждом регионе создаются условия использования возможностей для развития на базе интеграции отраслей экономики, формируются регионально-пространственные национальные и межгосударственные интеграционные структуры. Так может быть достигнута оптимизация интересов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, обеспечение высокого уровня жизни населения и сохранение благоприятной окружающей среды каждого региона.

Литература

1. Чорний Р. С., Цюпак В. П. Концептуальні підходи до дослідження просторової організації підприємницької діяльності // Регіональна економіка. – 2016. – № 4. – С. 160-166.

2. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування : монографія / Л. Г. Чернюк, М. І. Фащевський, Т. В. Пепа та ін. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – 423 с.

3. Мазур А. Г. Просторові аспекти розвитку регіональних економічних систем / А. Г. Мазур, С. А. Мазур // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія : економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 26-32.

УДК 334.722-055.2(73)

А. В. Орлова
econchair@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В США: ОБЗОР РЕСУРСОВ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются особенности содействия развитию женского предпринимательства в США через динамичные ресурсы. Рассмотрены основные виды динамичных ресурсов в зависимости от типа, стадии предпринимательской деятельности и функционального направления.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Впервые на правовом уровне роль женского предпринимательства в экономике США отмечена в Законе о женском предпринимательстве, известном как «резолюция 5050»: «бизнес, принадлежащий женщинам, стал основным источником американской экономики» [1].

В США темпы роста количества предприятий, принадлежащих женщинам, превышали средние национальные темпы роста на протяжении 1992-2012 гг. За аналогичный период годовой товарооборот предприятий, принадлежащих женщинам, превышал или практически равномерно изменялся с национальными темпами роста.

Предприятия, принадлежащие женщинам, к 2012 г. занимают 36% общего количества предприятий в США, обеспечивают более 4% от общего годового товарооборота и нанимают более 7% наемных работников [2]. Выручку более 1 млн. долл. США получают 1,7% женских предприятий. При этом 20% всех предприятий в стране в этом диапазоне выручки принадлежит женщинам.

В США развитие предпринимательства в целом, и женского, в частности, находится в фокусе интересов многих государственных и частных организаций. Они предлагают бизнесу широкий спектр ресурсов, носящих как статичный, так и динамичный характер (рисунок 1).

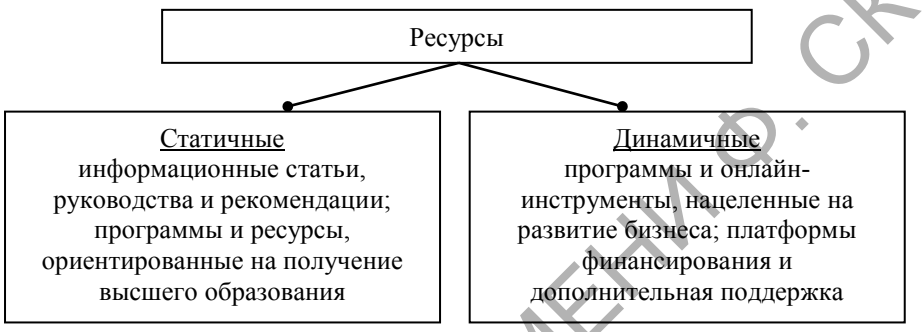


Рисунок 1 – Виды ресурсов в области содействия развитию предпринимательства в США

В целом в стране насчитывается порядка 600 различных программ, курсов, тренингов и пр. в области развития предпринимательства. По оценкам экспертов одна треть относится к динамичным ресурсам, то есть ресурсам, предполагающим активное участие предпринимателей [3]. Рассмотрим динамичные ресурсы в зависимости от типа, стадии предпринимательской деятельности и функционального направления.

Наибольшее количество ресурсов в зависимости от типа относится к так называемым акселераторам и инкубаторам (рисунок 2).

Рисунок 2 – Типы динамичных ресурсов в области содействия развитию предпринимательства в США, ед.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Они предоставляют техническую помощь, обратную связь с партнерами, доступ к инвесторам и рабочее пространство для предпринимателей на начальном этапе. Среди них присутствуют такие популярные акселераторы как *Y Combinator* и *TechStars*, а также ряд программ, финансируемых Министерством малого бизнеса.

Большинство динамичных ресурсов являются плюральными, то есть предоставляют несколько направлений помощи (рисунок 3). В основном к таким ресурсам относятся акселераторы и инкубаторы, программы масштабирования, отраслевые кластеры, предлагающие техническую и сетевую поддержку. Среди сингулярно ориентированных ресурсов преобладает доступ к сетям.

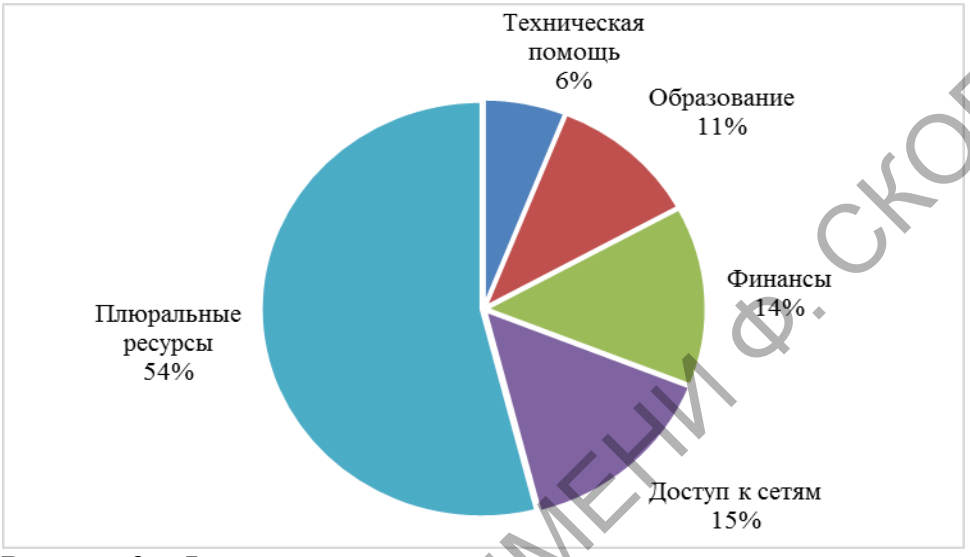


Рисунок 3 – Функциональные направления динамичных ресурсов в области содействия развитию предпринимательства в США, %

С точки зрения стадии предпринимательской деятельности большинство ресурсов также являются плюральными. Наиболее часто они сконцентрированы на стадии стартапа (рисунок 4). Например, более половины акселераторов строят свою деятельность вокруг стадии стартапа и масштабирования. Из всего перечня ресурсов лишь девять ориентированы только на одну стадию.

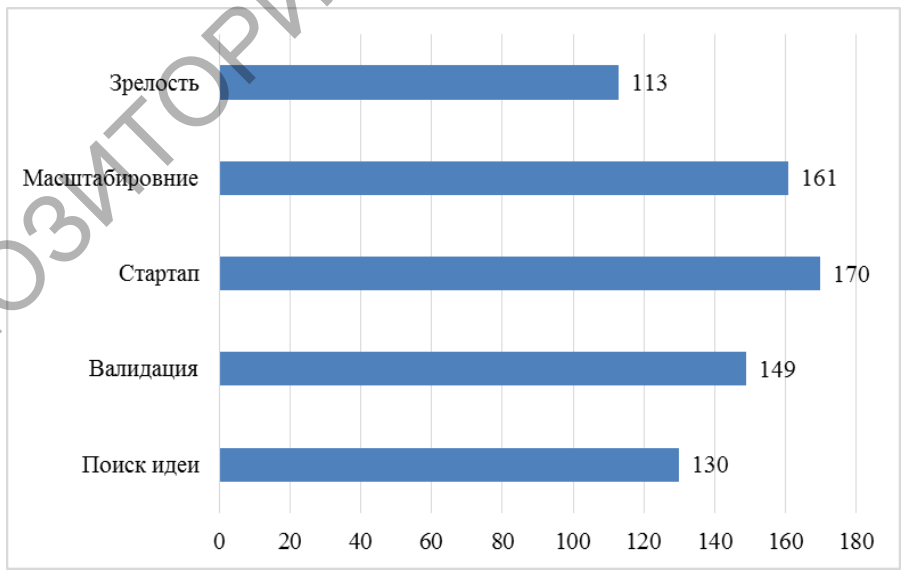


Рисунок 4 – Распределение динамичных ресурсов в области содействия развитию предпринимательства в зависимости от его стадии в США, ед.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Более 30% динамичных ресурсов сосредоточены на женщинах-предпринимателях. В 13 из 14 типов ресурсов присутствуют программы, ориентированные на женщин-предпринимателей. В целом, четверть всех ресурсов, имеющих компонент финансирования (21 из 84), ориентированы на женщин. По меньшей мере 40% венчурных фондов, программ обучения и развития поставщиков ориентированы на женщин.

Таким образом, развитие предпринимательства в США базируется на развитой сети ресурсов поддержки бизнеса. Она ориентирована на совершенствование различных аспектов предпринимательства: от бизнес-навыков до обеспечения долгосрочной устойчивости бизнеса. Предлагаемые различными организациями ресурсы носят как универсальный, так и профильный характер, то есть направлены на конкретную группу предпринимателей. При этом большинство ресурсов являются плюральными, что позволяет предпринимателю получать комплексную поддержку.

Литература

1. Statistics for All U.S. Firms With Paid Employees by Industry, Gender, and Employment Size of Firm for the U.S. and States: 2012 [Электронныйресурс]. – URL: https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=SBO_2012_00CSA09&prodType=table (датаобращения: 20.08.2018).

2. Women's business ownership act of 1988 [Электронныйресурс]. – URL: https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-102/pdf/STATUTE-102-Pg2689.pdf (датаобращения: 20.08.2018).

3. GrowHerBusiness [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nwbc.gov/resources/(дата обращения: 20.08.2018).

4. Resource Inventory for Growth-Aspiring Women Entrepreneurs: Findings and Future Directions [Электронныйресурс]. – URL: https://s3.amazonaws.com/nwbc-prod.sba.fun/wp-content/uploads/2016/03/13135041/NWBC_Report_Resource-Inventory-for-Growth-Aspiring-Women-Entrepreneurs.pdf(датаобращения: 20.08.2018).

УДК 339.5

В.С. Печень
pechen_val@mail.ru
Барановичский государственный университет, Беларусь

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ ПО ГОРОДАМ И РАЙОНАМ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрен показатель удельного веса экспорта товаров городов и районов Могилевской области в общем объеме экспорта области за период 2014-2016 гг. Также проведен анализ поставок товаров на экспорт на душу населения.

Экспортные потенциал Республики Беларусь определяются экспортными возможностями каждого конкретного региона. Удельный вес Могилевской области в общем объеме экспорта республики составляет: в 2014 г. – 6,2 %, 2015 г. – 6,3 %. 2016 г. – 7,7 %. И если в целом по республике за 2014-2016 г. отмечается снижение экспорта, то для Могилевской области этот показатель в 2015 г. снизился по сравнению с 2014 г. 25,4 %, то в 2016 г. к предшествующему году увеличился на 7,4 % [1]. Перед областью стоит задача увеличить объемы экспорта товаров (по методологии статистики внешней торговли товарами) в 2020 г. до 122,0-128,1 % по сравнению с 2015 г. [2].

Могилевская область насчитывает 21 район. При этом на территории области находятся два населенных пункта с численностью населения более 200 тыс. (Могилев – 380440 чел. на 01.01.2018 г. и Бобруйск – 217940 тыс. чел. на 01.01.2018 г.) [3]. Каждый из регионов вносит свой вклад в экспортный потенциал области. Поэтому, актуальным является изучение объемов экспорта каждого конкретного района и городов области. С этой целью

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

проведем анализ удельного веса экспорта товаров районов Могилевской области и городов Могилев и Бобруйск за 2014-2016 гг. в общем объеме экспорта области. Данные для анализа представлены на рисунке 1.

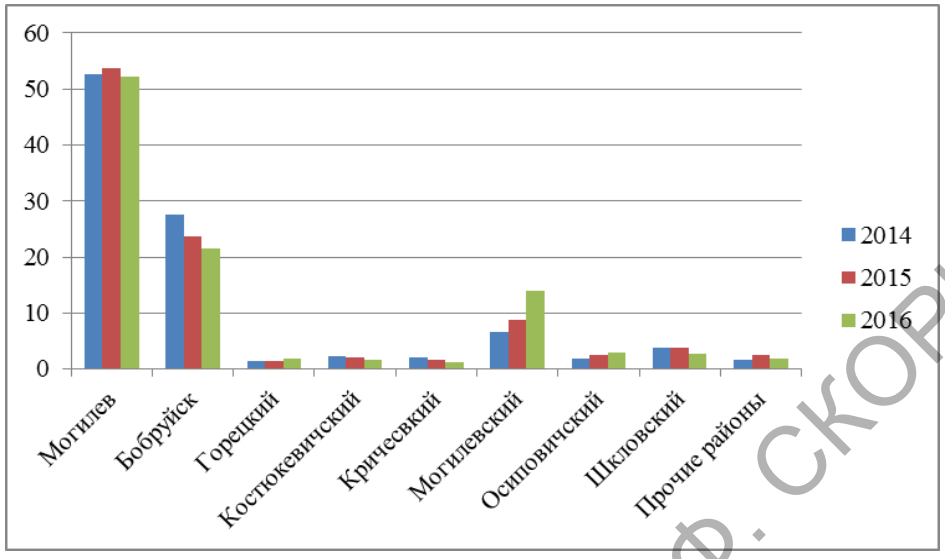


Рисунок 1 – Удельный вес экспорт товаров городов и районов Могилевской области за 2014-2016 гг., %

Как видим (рисунок 1), основным экспортером продукции в Могилевской области является г. Могилев. За весь период исследования доля экспорта превышала 50 %. При этом показатель удельного веса экспорта товаров г. Могилева в общем объеме экспорта области остается относительно стабильным. За период исследования он изменялся в пределах 52,1-53,8 %.

Для г. Бобруйска характерным является уменьшение доли экспорта товаров с 27,5 % в 2014 г. до 21,5 % – в 2016 г. Тем не менее, Бобруйск обеспечивает 1/5 часть экспорта Могилевской области. Более 1 % в общем объеме поставок товаров на внешний рынок, составляет доля 6 основных районов (Горецкого, Костюкевичского, Кричесвкого, Могилевского, Осиповичского, Шкловского). Так, удельный вес экспорта Горецкого района увеличилась с 1,4 % в 2014 г. до 1,9 % в 2016 г. Но в абсолютном выражении отмечается уменьшение объемов экспорта данного района с 31588,5 тыс. долл. США в 2014 г. до 25513,5 тыс. долл. США в 2015 г. В 2016 г. абсолютное значение данного показателя увеличилось до 33943,2 долл. США.

Наблюдается положительная динамика доли экспорта таких регионов как Могилевский и Осиповичский (соответственно с 6,7 % в 2014 г. до 13,9 % в 2016 г. и с 1,9 % в 2014 г до 2,9 % в 2016 г.). Уменьшение объемов экспорта в абсолютном выражении Могилевского района в 2015 г. к 2014 г. составило всего 2,91 %, а Осиповичского – 1,15 %. В 2016 г. данные районы увеличили поставки товаров на внешние рынки. Для оставшихся трех районов характерным является как уменьшение доли экспорта товаров в общем объеме их поставок на экспорт, так и уменьшение экспорта в абсолютном выражении.

Оставшиеся 15 районов области, обеспечивают всего 1,6-2,6 % экспорта товаров области. 0,1 и менее процентов в общем объеме экспорта товаров составлял экспорт таких районов как Глусский, Дрибинский, Краснопольский, Круглянский, Мстиславский, Славгородский, Хотимский и Чериковский. Удельный вес экспорта товаров Быховского района в 2014 г. составил 0,28 % экспорта Могилевской области. В 2015 г. данный показатель увеличился до 1,01 %. В абсолютном выражении объемы экспорта товаров данного района увеличились за этот год в 2,65 раза. В 2016 г. произошло резкое снижение экспорта продукции района (с 16938,1 тыс. долл. США в 2015 г. до 3762,5 тыс. долл. США в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2016 г.). Удельный вес экспорта продукции района снизилась до 0,21 % в экспорте товаров Могилевской области. Следует также отметить, что практически для всех районов отмечается тенденция снижения удельного веса экспорта в общем его объеме области.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих роль внешнеэкономического фактора в национальной экономике, является показатель внешнеторгового оборота на душу населения. Рассмотрим данный показатель по отношению к экспорту товаров. Данные об экспорте товаров на душу населения по городам и районам Могилевской области приведены на рисунке 2.

В целом по области объемы экспорта на душу населения составили в 2014 г. – 2097,2 долл. США. В 2015 г. – 1570,0 долл. США и в 2016 г. – 1691,1 долл. США (рисунок 2). Наибольшие объемы экспорта на душу населения за период исследования наблюдались в 2014 г. В 2015 г. произошло резкое снижение данного показателя, а в 2016 г. – снова увеличение. Но при этом значение 2014 г. достигнуто не было.

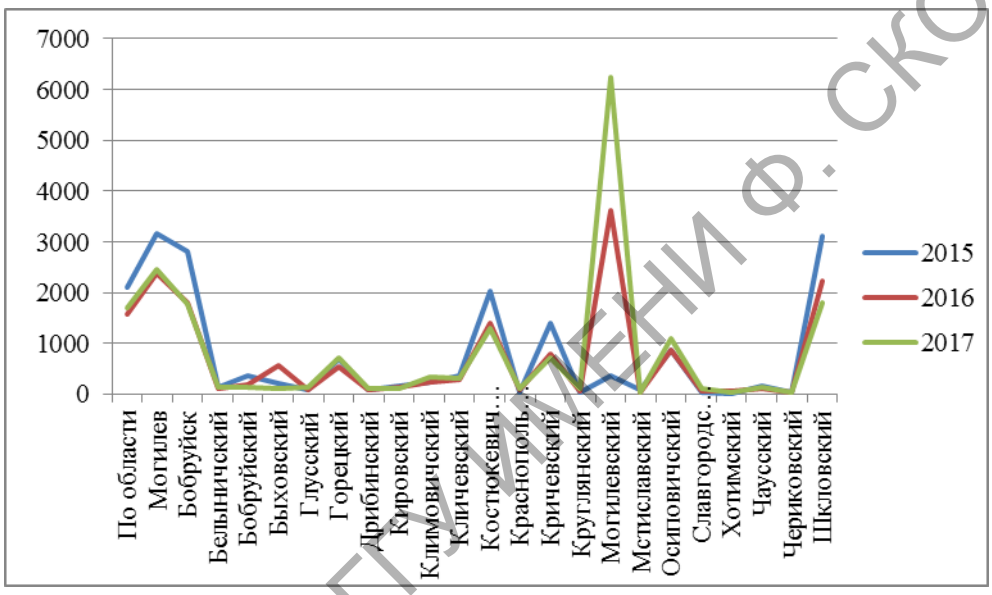


Рисунок 2 – Объемы экспорта на душу населения Могилевской области, городов и районов, долл. США/1 жителя

Первую позицию по поставкам товаров на экспорт на душу населения занимает г. Могилев. За период исследования данный показатель превышает средний по области в 1,5 раза. Несмотря на то, что в абсолютном выражении вторую позицию по экспорту в Могилевской области занимает г. Бобруйск, по экспорту на душу населения второе место принадлежит Шкловскому району. Объемы экспорта товаров на душу населения в 2014 г. данного района составили 3104,6 долл. США, в 2015 г. – 2231,2 долл. США, а в 2016 г. – 1812,6 долл. США и практически приблизились к показателю г. Могилева.

Экспорт товаров на душу населения г. Бобруйска составил соответственно 2823,7 долл. США (2014 г.), 1812,4 долл. США (2015 г.) и 1776,6 долл. США. (2016 г.). Могилев, г. Бобруйск и Шкловский район за весь период исследования по объемам экспорта на душу населения превышаю средний показатель по области.

В 2014 г. экспорт товаров на душу населения Кричевского района достиг значения 1412,9 долл. США. В последующие годы произошло значительное снижение данного показателя. В 2016 г. Он уменьшился практически в два раза и составил 725,5 долл. США. Следует отметить также положительную тенденциюувеличения данного показателя для Осиповичского и Могилевского районов. Так, если в 2014 г. экспорт товаров на душу населения Осиповичского района составил 862,9 долл. США, то к в 2016 г. он увеличился до 1092,5 долл. США. Наиболее быстрыми темпами этот показатель увеличивался в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Могилевском районе. Так если в 2014 г. объемы экспорта на душу населения данного района составили 370,4 дол. США, то в 2015 г. – 3620,8 долл. США, а в 2016 г. – 6234,3 дол. США. Менее 100 долл. на душу населения за весь период исследования отмечено в Хотимском, Чериковском и Мстиславском районах.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что основной вклад в экспорт товаров Могилевской области вносят г. Могилев, г. Бобруйск, Могилевский, Осиповичский и Шкловский районы. Экспорт товаров на душу населения превысил среднеобластной в таких регионах как г. Могилев, Шкловский район, г. Бобруйск и Могилевский район в 2016 г. В связи с этим, районам области, необходимо обратить особое внимание на маркетинговые возможности продвижения товаров на внешних рынках.

Литература

1. Внешняя торговля Республики Беларусь.Статистический сборник: Минск, 2017. – 389 с.
2. О Программе социально-экономического развития Могилевской области на 2016-2020 годы. Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/D917m0085072_1505163600.pdf. Дата доступа 30.07.2018 г.
3. Статистический ежегодник Могилевской области: Могилев, 2017. – 469 с.

УДК 338.45:001.895 (476.2)

Ю. С. Пронузо
pronuzo@ gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассмотрен и апробирован методический подход к оценке уровня развития инновационной деятельности организаций промышленного комплекса региона, определены основные направления использования разработки в рамках активизации инновационной деятельности.

Промышленность играет особую роль в обеспечении интенсивного развития инновационной деятельности (ИД) в регионе, является основной сферой приложения инновационных разработок и одновременно главным генератором инноваций. Уровень развития инновационной деятельности (УРИД) в регионе зависит от уровня ИД, которую проявляют промышленные организации, расположенные на его территории. В программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. отмечено, что «основной целью развития промышленного производства Республики Беларусь…является формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса…» [1]. При выработке направлений решения данной задачи важнейшее значение приобретает проведение текущей оценки УРИД организаций промышленного производства, как основных субъектов развития ИД. Следовательно, с целью понимания первопричин УРИД в регионах национальной экономики необходимо осуществлять оценку отдельных организаций промышленного производства, что и предопределяет необходимость разработки методического инструментария.

В Республике Беларусь аккумулирование информации по развитию ИД осуществляется по результатам заполнения субъектами хозяйствования формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации». В число обследованных организаций не входят субъекты малого предпринимательства. В 2016 г. заполненную форму 1-нт (инновации) предоставили 46 (в 2015 г. – 39, в 2014 г. – 50) организаций промышленного производства Гомельской области, 36 организаций (31 – в 2015 г., 38 – в 2014 г.) были признаны инновационно-активными (таблица 1).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Сравнительный анализ развития ИД организаций промышленного производства Гомельской области за 2010-2016 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Число обследованных организаций региона	54	64	71	64	50	39	46
Инновационно-активные организации	45	58	59	53	38	31	36
Организации, реализующие ИП	40	58	68	52	43	34	37
Организации, реализующие затраты на технологические инновации и отгружающие ИП	31	52	56	41	31	26	27
Организации, не реализующие затраты на технологические инновации, но отгружающие ИП	9	6	12	11	12	8	10
Организации, реализующие затраты на технологические инновации (не отгружающие ИП)	14	6	3	12	7	5	9

Из 36 инновационно-активных организаций Гомельской области в 2016 г., 30 организаций относятся к обрабатывающей промышленности, 1 организация – к горнодобывающей (РУП «ПО «Белоруснефть»). Из 36 инновационно-активных организаций Гомельской области, 27 организаций (75,0 %) осуществляли как затраты на технологические инновации, так и отгружали инновационную продукцию (ИП). 9 инновационно-активных организаций области осуществляли только затраты на технологические инновации и не отгружали ИП. За анализируемый период 2010-2016 гг. значительно сократилось количество инновационно-активных организаций в регионе (на треть), что следует оценить негативно.

Проделанный анализ развития ИД был проведен по двум основным показателям, учитываемым в национальной экономике, – затратам на технологические инновации и отгруженной ИП. Недостаточность методического обеспечения оценки УРИД белорусских организаций предопределила необходимость разработки соответствующего методического инструментария. В целом вопрос оценки ИД отдельных организаций недостаточно изучен в национальной экономике. Следует отметить Т.Ю. Гораеву, Л.К. Шамину, которые разработали методику оценки ИД, которая строится, в первую очередь, на показателях развития организаций высокотехнологичного сектора [2]. В оценку развития ИД названных авторов включены коэффициент затрат на научные исследования, коэффициент персонала, занятого научно-исследовательскими разработками, коэффициент внедрения в производство новой продукции и др. показатели, характерные для организаций высокотехнологичного сектора и имеющие ограниченную возможность применения для других организаций.

При оценке УРИД по разработанному методическому подходу на микроуровне был использован рейтинговый подход, позволяющий проводить оценку одного объекта относительно другого. Порядок проведения расчетов при использовании разработанного методического подхода к оценке УРИД предполагает реализацию следующих этапов [3]. 1) Отбор статистических показателей, характеризующих важные параметры развития ИД организаций. В качестве входных параметров оценки развития ИД организаций выбраны следующие показатели, отражаемые в форме 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации»: затраты на технологические (продуктовые, процессные) инновации; отгружено продукции (работ, услуг) собственного производства; отгруженная ИП (работы, услуги); отгруженная ИП (работы, услуги) за пределы Республики Беларусь; отгруженная ИП (работы, услуги), новая для внутреннего рынка. 2) Расчет показателей, входящих в интегральную оценку УРИД на микроуровне исследуемой совокупности организаций (ВЭД, региона).Первая группа показателей (Inn_1) характеризует вклад организации в развитии ИД в регионе: коэффициент затрат на технологические инновации, реализуемые организацией промышленности, в общем объеме затрат на технологические инновации в регионе; коэффициент отгруженной ИП (работ, услуг) организации промышленности, в общем объеме отгруженной ИП (работ, услуг) организаций промышленности в регионе. Вторая группа показателей (Inn_2) включает показатели

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

результативности ИД в организации: коэффициент ИП (работ, услуг) организации промышленности в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) собственного производства; коэффициент ИП (работ, услуг), отгруженной за пределы Республики Беларусь, в общем объеме отгруженной ИП (работ, услуг) собственного производства организации промышленности; коэффициент ИП (работ, услуг), новой для внутреннего рынка, в общем объеме отгруженной ИП (работ, услуг) собственного производства организации промышленности. 3) Расчет стандартизированных (нормированных) индексов (коэффициентов). Сопоставимость отобранных показателей достигается за счет перехода к взвешенным (нормированным) значениям. Рассчитанные значения показателей нормируются методом минимум-максимум. 4) Расчет промежуточных укрупненных индикаторов (Inn_1, Inn_2) как средневзвешенное, при этом выбор соответствующих весовых коэффициентов обусловлен уровнем значения показателей в развитии ИД в регионе. 5) Расчет интегрального показателя УРИД исследуемой совокупности организаций (INN). В виду того, что целью оценки, в первую очередь, выступает определение УРИД каждой конкретной организации, интегральный показательопределяется исходя из взвешенной индивидуального индекса результативности ИД организации (Inn_2) и индекса её вклада в развитие ИД в регионе (Inn_1), при этом индивидуальному индексу организации присваивается наибольший вес значимости (0,8).

В ходе исследования рассмотренный методический подход был апробирован с целью интегральной сравнительной рейтинговой оценки организаций Гомельской области по УРИД.Согласно рассмотренному выше методическому подходу, был произведен расчет интегральной оценки УРИД организаций промышленного комплекса Гомельской области по итогам за 2010-2016 гг. В таблице 2 представлены группы организаций промышленного производства Гомельской области по итогам оценки УРИД за 2010-2016 гг. Особо следует обратить внимание на большое число организаций, имеющих невысокую оценку УРИД (INN в интервале от 0 до 0,2) – это 30,5 % организаций промышленного производства в 2016 г., 44,4 % в 2010 г.

Таблица 2 – Группы организаций промышленного производства Гомельской области исходя из уровня интегральной оценки INN за 2010-2016 гг.

Годы	Всего	0 – 0,2		0,2 – 0,3		0,3 – 0,4		0,4 – 0,7		0,7 – 1,0	
		ед.	уд. вес, %	ед.	уд. вес, %	ед.	уд. вес, %	ед.	уд. вес, %	ед.	уд. вес, %
2010	**54**	24	44,4	5	9,3	11	20,4	14	25,9	-	-
2011	**64**	29	45,4	9	14,1	16	25,0	9	14,1	1	1,6
2012	**71**	24	33,8	18	25,4	17	23,9	11	15,5	1	1,4
2013	**64**	27	42,2	19	29,7	10	15,6	7	10,9	1	1,6
2014	**50**	21	42,9	16	32,7	6	12,2	5	10,2	1	2,0
2015	**39**	10	25,6	13	33,3	7	17,9	8	20,5	1	2,6
2016	**46**	14	30,5	15	32,6	7	15,2	8	17,4	2	4,3

Интегральная оценка УРИД организаций позволяет подробно рассмотреть различия в уровне развития ИД организаций из анализируемой совокупности организаций. Проведение оценки УРИД на микроуровне с использованием разработанных методических рекомендаций имеет определенные преимущества: наличие возможности аккумулирования необходимых данных; простота и прозрачность проведения оценки; оценка может производиться в различных разрезах (региональном, отраслевом). На региональном уровне результаты оценки УРИД организаций (положение в рейтинге) призваны стимулировать организации к повышению своих позиций (выступают инструментом активизации ИД и «двигателем» развития ИД).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. : Пост. Совета Министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – № 64. – 5/35993.

2. Гораева, Т.Ю. Методика мониторинга и оценки инновационной деятельности предприятия / Т.Ю. Гораева, Л.К. Шамина // Науч.-техн. ведомости С.-Петерб. гос. политехн. ун-та. Экон. науки. – 2015. – № 3. – С. 198–210.

3. Пронузо, Ю.С. Рейтинговая оценка организаций промышленности по уровню инновационной активности (на примере Гомельской области) / Ю.С. Пронузо // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности) : ежегодный междунар. сборник научных трудов / БелГут ; редкол.: В. Г. Гизатуллина, И. А. Еловой и др. – Гомель, 2014. – № 7. – С. 313–323.

УДК 65.011

Т. В. Романькова
romankova.by@mail.ru
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет», Беларусь

ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена структура цепей поставок машиностроительной продукции Республики Беларусь и обозначена необходимость ее оптимизации. Систематизированы основные направления оптимизации цепи поставок, позволяющие повысить эффективность функционирования каждого ее участника и их конкурентоспособность.

Анализ литературных источников показал, что логистическая цепь поставок включает следующих участников:

1) фокусная компания, определяющая структуру цепи поставок;

2) начальный поставщик;

3) конечный потребитель.

Логистическая цепь поставок готовой продукции машиностроительных предприятий, как правило, представлена поставщиками и потребителями нескольких уровней. Это обусловлено, прежде всего, тем, что:

1) Республика Беларусь не обеспечена собственными материально-сырьевыми ресурсами и вынуждена их приобретать за рубежом;

2) основные потребители машиностроительной продукции находятся на территории Российской Федерации.

Машиностроительный комплекс Республики Беларусь является одним из ключевых в обрабатывающей промышленности. В его состав входят: производство машин, оборудования, транспортных средств, электрооборудования и аппаратуры. В настоящее время он не в полной мере соответствует экономическим потребностям общества. Зависимость от внешних источников сырья, текучесть кадров, финансовый кризис и высокая степень риска ведения хозяйственной деятельности в рыночных условиях ведут к повышению себестоимости и цены выпускаемой продукции и соответственно к снижению ее конкурентоспособности. В связи с данными обстоятельствами целесообразно оптимизировать цепи поставок.

На основании изучения определений, представленных в словарях, справочниках и экономической литературе, представляется возможным заключить, что оптимизация направлена на минимизацию затрат и максимизацию результатов посредством гибкого управления финансовыми, материальными и информационными потоками.

Оптимизация логистической цепи поставок готовой продукции машиностроительных предприятий должна охватывать всех участников цепи (от начального поставщика,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

поставщиков различных уровней и до конечного потребителя), их виды деятельности и включать следующие основные направления (рис. 1):

– оптимизация закупочной деятельности;

– оптимизация производственной деятельности фокусной компании;

– оптимизация деятельности по распределению готовой продукции.

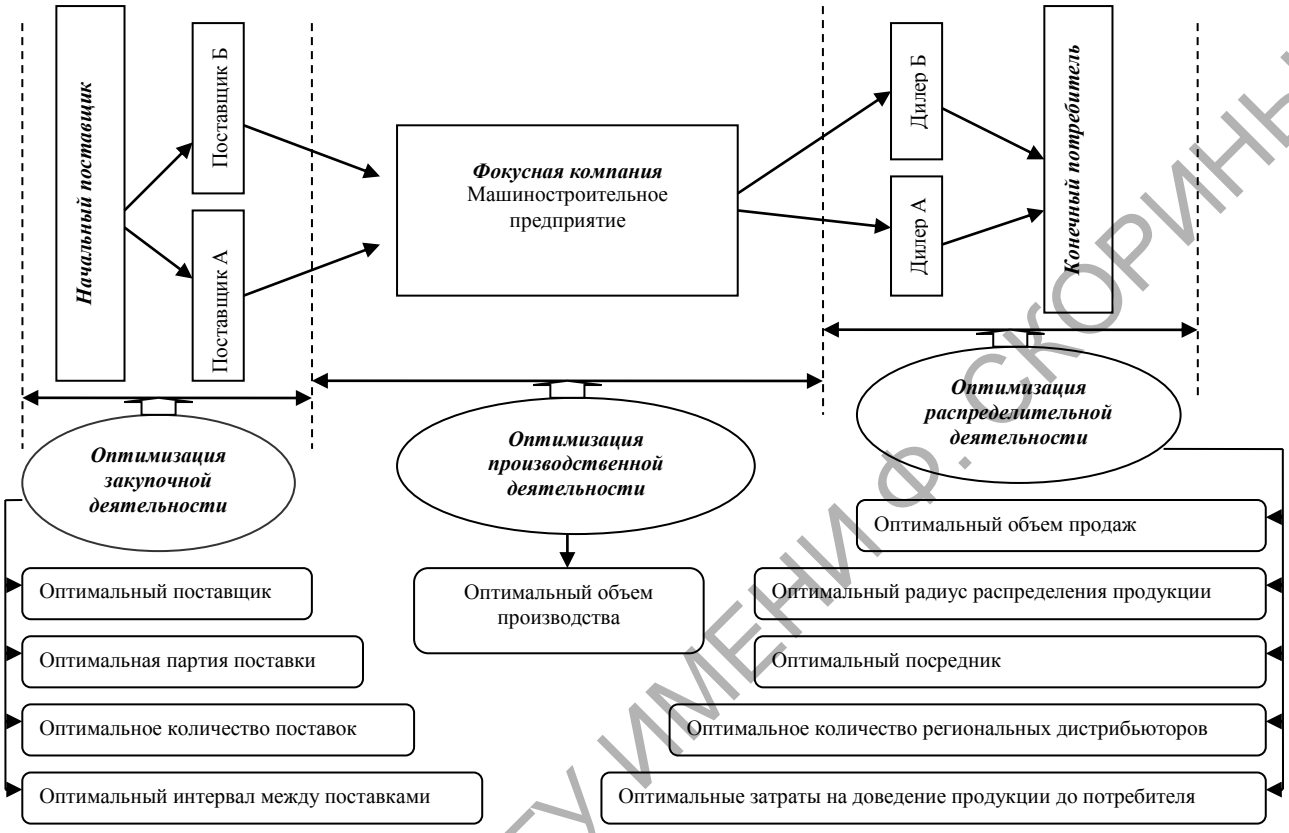


Рисунок 1 – Основные направления оптимизации в цепях поставок готовой продукции машиностроительных предприятий

Таким образом, оптимизация логистических цепей поставок машиностроительной продукции будет способствовать повышению эффективности функционирования организаций и промышленности Республики Беларусь, а также оказывать непосредственное влияние на уровень развития производительных сил общества.

УДК 658.26

Г. А. Рудченко
karpina@tut.by
Гомельский государственный технический университет имени. П. О. Сухого, Беларусь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В данной статье выполнен анализ применения децентрализованных источников энергии, использующих местные и возобновляемые энергоресурсы в Республике Беларусь. Установлена необходимость применения указанных объектов в агарном секторе в целях решения энергетических, экономических и экологических проблем.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Проведение работы по энергосбережению в аграрном секторе невозможно без экономии топливно-энергетических ресурсов, освоения новых видов топлива и энергии, разработки и внедрения энергоэкономных технологий и техники, рационализации и модернизации систем обеспечения топливом и электрической энергией. Вместе с тем с проблемами энергосбережения и повышения энергоэффективности неразрывно связаны проблемы экологии, обусловленные потеплением климата, вызванного выбросами углекислого газа. В этой связи особое значение имеет применения экологически более безопасных технологий производства продукции во всех секторах национальной экономики, в том числе в сельском хозяйстве.

Установлено, что сельское хозяйство оказывает существенное влияние на экологическую обстановку сельских территорий [1, с. 96]. Загрязнение окружающей среды в результате функционирования сельскохозяйственных организаций обусловлено как выбросом (сбросом) вредных веществ в целом (образование органических отходов сопровождается загрязнением атмосферного воздуха, почв, грунтовых и поверхностных вод), так и выбросами парниковых газов, усиливающих естественный парниковый эффект. По выбросам парниковых газов сельское хозяйство занимает второе место в стране после энергетики [1, с. 96], на его долю приходится более 25 % всех выбросов парниковых газов (на долю энергетики – более 60 %).

Добиться снижение антропогенного воздействия на климат и улучшения экологической ситуации в стране в целом, в том числе в аграрном секторе, возможно посредством развития децентрализованных источников энергии, использующих местные и возобновляемые энергоресурсы. В настоящее время в Республике Беларусь функционирует 374 установки возобновляемых источников энергии суммарной электрической мощностью 638,93 МВт, которые производят 2232,95 тыс. кВт·ч/год электрической энергии, 1595,24 Гкал/год тепловой энергии, что приводит к экономии потребления традиционных видов топлива в размере 352,73 т у.т./год, а также позволяет снизить выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов в объеме 1527081,98 т/год [2].

В отношении уровня энергетической эффективности следует обратить внимание на показатели удельной экономии условного топлива, данные по которым представлены в таблице 1. Исследование показало, что в возобновляемой энергетике Республики Беларусь самый высокий показатель суммарной установленной электрической мощности у источников, использующих энергию ветра. Вместе с тем по размеру удельной экономии традиционных видов топлива они находятся на 4 месте. Далее по величине суммарной установленной электрической мощности следуют установки, использующие энергию солнца (168,4 МВт), которые по размеру удельной экономии топлива оказались на 5 месте. Ведущие позиции принадлежат источникам, использующим энергию биомассы – удельная экономия составляет 1,536 т у.т./МВт. Следует отметить, что второе место принадлежит биогазовым установкам, обеспечивающим удельную экономию традиционных видов топлива в размере 0,652 т у.т./МВт.

Таблица 1 – Удельная экономия традиционных видов топлива за счет использования возобновляемых источников энергии, т у.т./МВт

Вид энергии	Суммарная установленная электрическая мощность, МВт	Суммарная экономия традиционных видов топлива, у.т./год	Удельная экономия топлива, т у.т./МВт	Рейтинг
Энергия биомассы	91,77	140,92	1,536	1
Энергия биогаза	65,76	42,86	0,652	2
Энергия движения водных потоков	139,06	73,32	0,527	3
Энергия ветра	173,94	65,99	0,379	4
Энергия солнца	168,4	29,64	0,176	5

Примечание – Таблица составлена автором на основе материалов [2].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Анализ состава установок по использованию возобновляемых источников энергии в аграрном секторе Республики Беларусь (таблица 2) показал, что в отрасли наибольшее распространение в настоящий момент получили биогазовые установки, что обусловлено, с одной стороны, имеющимися ресурсными возможностями, с другой – необходимостью снижения негативного воздействия на окружающую среду объектами животноводства.

Таблица 2 – Установки возобновляемых источников энергии в Республике Беларусь

Вид установки ВИЭ	Количество установок	Установленная мощность, МВт
Установки, использующие древесное топливо и биомассу	1	3,488 МВт
Биогазовые установки	13	15,061 МВт
Гидроэлектростанции	4	0,465 МВт
Ветроэнергетические установки	–	–
Тепловые насосы	3	1,04 МВт
Фотоэлектрические станции	9	2,903 МВт

Примечание – Таблица составлена автором на основе материалов [2].

По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [2] в аграрном секторе в перспективе планируется ввод генерирующих объектов, использующих только энергию биогаза. Предварительные данные (таблица 3) показывают существенное сокращение потребления традиционных видов топлива за счет их использования – 18258,64 т у.т./год, а также значительный экологический результат – снижение выбросов парниковых газов – 78181,78 т/год.

Таблица 3 – Биогазовые установки, планируемые к внедрению в аграрном секторе Республики Беларусь

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение показателя
Количество	шт.	23
Суммарная электрическая мощность	МВт	19,7
Суммарная тепловая мощность, МВт	МВт	17,6
Годовой отпуск электроэнергии	тыс. кВт·ч/год	80245,98
Годовой отпуск тепла	Гкал/год	58810,48
Экономия топлива	т у.т./год	18258,64
Снижение выбросов парниковых газов	т/год	78181,78

Примечание – Таблица составлена автором на основе материалов [2].

Таким образом, проведенный анализ состояния и перспектив развития децентрализованных источников энергии в аграрном секторе Республики Беларусь позволяет сделать следующие выводы: во-первых, в настоящее время в целях рационального и эффективного использования энергоресурсов все большее распространение получают возобновляемые источники энергии; во-вторых, функционирование хозяйствующих субъектов аграрного сектора представляет значительную угрозу для окружающей природной среды сельских территорий в связи с загрязнением атмосферного воздуха, почв, грунтовых и поверхностных вод, в этой связи особую актуальность имеет применение экологически более безопасных технологий производства продукции; в-третьих, решение проблем в сфере энергосбережения, смягчения влияния на окружающую среду, а также повышение экономической эффективности функционирования хозяйствующих субъектом может быть достигнуто путем применения децентрализованных источников генерации, применяющих возобновляемые источники энергии; в-четвертых, в аграрном секторе Республики Беларусь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

наибольшее распространение в настоящий момент получили биогазовые установки, что объясняется как имеющимися ресурсными возможностями, так и необходимостью снижения негативного воздействия на окружающую среду объектами животноводства.

Литература

1. Охрана окружающей среды в республике Беларусь 2018: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь; председатель ред. коллегии И.В. Медведева. – Минск: РУП «ИВЦ Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2018. – 228 с.

2. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minpriroda.of.by/Cadastre/Map. – Дата доступа: 01.08.2018.

УДК 338.2(574):001.895

В. С. Селицкий
e-mail: valsel77@mail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ

Рассматриваются проблемы инновационного развития регионов в условиях глобализации с учетом зарубежного опыта

Глобальное воздействие инноваций за последние десятилетия во многом изменило человеческое общество и экономику, которую называют инновационной. Появились массовые товары, услуги и сферы деятельности, которые меняют сложившийся десятилетиями стиль жизни огромных масс населения. Человек не успевает за инновационными процессами и в повестке дня повсеместно первые позиции занимают сложности, неопределенности, риски, новые виды несвободы и т.д. Осуществление современной инновационной политики предполагает изменения в менеджменте, психологии сотрудников организаций, корпоративной культуре, подготовке кадров и т.п. Исследователи все больше отмечают наличие действий, похожих на боевые, в политике и международных отношениях. Более того, говорят о мировой экономической войне.

На все это традиционные экономические, политические, культурные и мировоззренческие системы не могут дать ответов. Поэтому актуализируется поиск и внедрение инновационных решений. В науку и креативное творчество вовлекаются огромные массы людей. Это дает наслаждение не только от «игры ума», но и выгоды от конкурентных побед и другие преимущества в вечной борьбе человечества за первенство.

Сегодня нет на Земле государств и территорий, не участвующих в общемировых экономических процессах и конкурентных отношениях. Это, естественно, касается и нашей республики, находящейся в одном из самых развитых и динамичных регионов – Европе.

Поэтому реагируя на вызовы современности, Беларусь пытается осуществлять политику и процессы, обеспечивающие развитие, в т.ч. на инновационной основе. На самом высоком государственном уровне приняты соответствующие законы и другие нормативные акты, базирующиеся на опыте передовых стран мира, учитывающие особенности и возможности республики. Созданы целевые комплексные программы (ЦКП) и специальные органы управления на государственном уровне, осуществляется переориентация научных учреждений, проводятся многочисленные конференции, семинары и дискуссии, введена соответствующая статистическая отчетность по предприятиям и регионам, расширяются международные инновационные контакты. Однако ожидаемый эффект пока не достигается. Это особо отметил на последнем съезде ученых Президент страны А. Г. Лукашенко.

Необходимо отметить, что создание и внедрение инноваций, особенно прорывных, это – сложнейшая комплексная задача, которая не может быть в принципе решена старыми, особенно

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

административно – правовыми методами. Конечно ключевую роль здесь, как и в решении других экономических проблем имеют недостаточные финансовые возможности страны. Это – главная объективная причина в проведении малорезультативной инновационной политики.

В экономически развитых странах, в том числе США, основной упор в инновационной политике делается на региональном уровне, где обеспечивается достижение конкретных результатов, и местные органы имеют постоянные и непосредственные контакты со всеми основными предприятиями и организациями. Хотя необходимо отметить, что там осуществляется достаточно жесткий государственный контроль за целевым расходованием выделяемых на инновации средств.

По нашему мнению в Республике Беларусь самым слабым звеном в Государственной инновационной системе является региональный уровень. Все основные строго обязательные и контролируемые управленческие решения принимаются сверху. Причем число инстанций, дающих поручения и «ценные указания» в письменной и устной форме, исчисляется десятками. Их трудоемкость и жесткие сроки исполнения практически не оставляют ресурсов времени местным органам управления для принятия и реализации собственных масштабных решений.

Негативные последствия удаленного централизованного управления очевидны. Местные органы имеют детерминированные сверху бюджеты и не имеют возможности значительно увеличивать какие-то инновационные расходы. Тем более соответствующие фонды централизованы. Система управления также не претерпела практически никаких изменений. Просто добавилась инновационная функция действующим работникам, для которых современная инновационная деятельность была и остается закрытой книгой. Многие инновационные программы являются «меньшими» копиями государственной и составлены на весьма сомнительных предложениях предприятий, которые хотят благополучно отчитаться перед статорганами. Текущее управленческое воздействие, в том числе корректировка программ, отсутствует. Об инновациях вспоминают эпизодически в контексте общих экономических анализов. Многие районы отлучены от результативного сотрудничества с наукой и высшими учебными заведениями. Современные формы создания и внедрения инноваций строятся на формальной имитационной основе. Здесь наглядным примером является попытка создания кластеров. О результатах их деятельности не сообщается.

Имеется немало и других проблем. Но все они в основном упираются в недостатки инновационного менеджмента, мировоззренческую культуру кадров управления. Исторический опыт показывает, что наше общество имеет хороший инновационный потенциал, как технический, так и организационно – управленческий. Об это наглядно свидетельствует создание уникальных предприятий с мировыми брендами и высокими технологиями, международный авторитет белорусских ученых и инженеров, достижения системы образования, использования ресурсов и сохранение природной среды.

При организации эффективной инновационной деятельности и особенно ее программирования важнейшее значение имеют следующие принципы:

- соответствия задач и планов региональным проблемам и тенденциям в развитии мировых лидеров, доминирующих на рынках;
- гибкости и адаптации, что предполагает современную корректировку практических действий, нормативных и других регламентирующих документов;
- перманентного поиска новой информации и ее практического использования;
- субсидиарного взаимодействия центральных и региональных органов управления взамен жесткого административного вмешательства сверху;
- постоянного расширения участников инновационной деятельности – ученых, специалистов, изобретателей, рационализаторов, студентов и школьников;
- активного взаимодействия с партнерами на международном, межотраслевом и межрегиональном уровне;
- совершенствования заимствованных инноваций;
- объективного отражения результатов инновационной деятельности в статистической и управленческой отчетности.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Объективный анализ и оценка региональной инновационной системы (РИС) ее корректировки на основе передового опыта других стран позволяет оптимистически смотреть в будущее. По нашему мнению необходимо:

- предоставить местным органам управления возможность создания инновационной системы, соответствующей особенностям региона;
- разработать методики создания эффективной РИС, как важнейшей подсистемы национальной инновационной системы;
- провести комплекс мероприятий по созданию системы инновационного менеджмента на современной основе, используя передовой мировой опыт во всех элементах РИС;
- комплектовать органы управления РИС кадрами, имеющими персональный опыт инновационной деятельности и менеджмента;
- при облисполкомах сформировать экспертные группы (по отраслям и наиболее важным направлениям) из числа ученых и специалистов с целью оценки товаров, технологий и инновационных предложений в регионе;
- при разработке заданий инновационных ЦКП ориентироваться на достижение показателей, соответствующих лучшим мировым образцам;
- внедрить в практику управления своевременную корректировку ЦКП с учетом достижений науки и организаций-лидеров в соответствующих отраслях;
- поручить органам Госстандарта сбор информации об инновационных достижениях и обеспечение необходимыми данными предприятий и организаций;
- создать постоянно пополняемый межотраслевой банк идей, изобретений, предложений и выставочных образцов, имеющих инновационные признаки и перспективы внедрения;
- регулярно определять проблемное поле в региональном народно-хозяйственном комплексе с целью привлечения к сотрудничеству научных и других учреждений, осуществляющих инновацонную деятельность:
- создать в ВУЗах программы изучения новой научной дисциплины –инноватики с акцентом на решение практических научно-исследовательских проблем в регионе;
- внедрить практику ознакомления профессорско-преподавательского корпуса, студентов и слушателей курсов повышения квалификации с проблемами предприятий и организаций региона.

Активная инновационная деятельность, как показывает практика больших коллективов и креативных одиночек, может дать прекрасные результаты. А творческая пассивность может привести к краху. Об этом наглядно свидетельствует превращение стального пояса самой экономически развитой страны – США в «ржавый» пояс. К сожалению, такая участь постигла ряд высокотехнологичных и машиностроительных производств в Гомельской области. Положение можно исправить, создав современную региональную инновационную систему.

УДК 339.13:339.37

Д. А. Симаков
sda376@mail.ru
Белорусский государственный университет, Беларусь

ВЛИЯНИЕ СЕТЕВЫХ ФОРМАТОВ ТОРГОВЛИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ динамики и основных тенденций развития отечественного потребительского рынка. Акцентировано внимание на существенном изменении структуры розничного товарооборота в сторону укрупнения и концентрации бизнеса в торговле. Данные явления с учетом межотраслевых связей и уникального положения сетевого ритейла в распределительной системе экономики могут сильно влиять на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

финансы страны, искажая не только торговлю и производство, но и всю национальную экономику в целом. В этой связи, в силу объективности и неотвратимости процессов отраслевого развития определена необходимость выработки комплекса взаимосвязанных мер, нацеленных на создание условий наиболее эффективного сочетания и использования механизмов конкурентного рынка.

Проводимая на современном этапе макроэкономическая политика представляет собой систему мер, базирующихся на принципе сознательного возведения «нерыночных» противовесов в ответ негативным крайностям рыночных тенденций. Так, стихийность частного сектора уравновешивается целенаправленностью общественного, факторный характер доходов – их трансфертным распределением, антирыночность монополизма – государственной поддержкой конкуренции.

Являясь связующим звеном между производственной сферой и сферой потребления, торговля стала играть важнейшую роль в экономике страны. Учитывая относительно низкие барьеры входа и выхода с рынка, свободу предпринимательства, многообразие потребностей, которые удовлетворяются посредством бизнес-процессов оптовой и розничной торговли, сектор торговли стал одним из наиболее показательных в части конкурентной борьбы сегментов национальной экономики.

Пройдя за последние 10–15 лет, по сути, революционный этап своего развития, сфера торговли претерпела значительные структурные изменения. Об открытости отрасли для частного и иностранного капитала свидетельствует значительное изменение структуры розничной торговли в сторону увеличения доли бизнеса негосударственной формы собственности (рисунок 1).

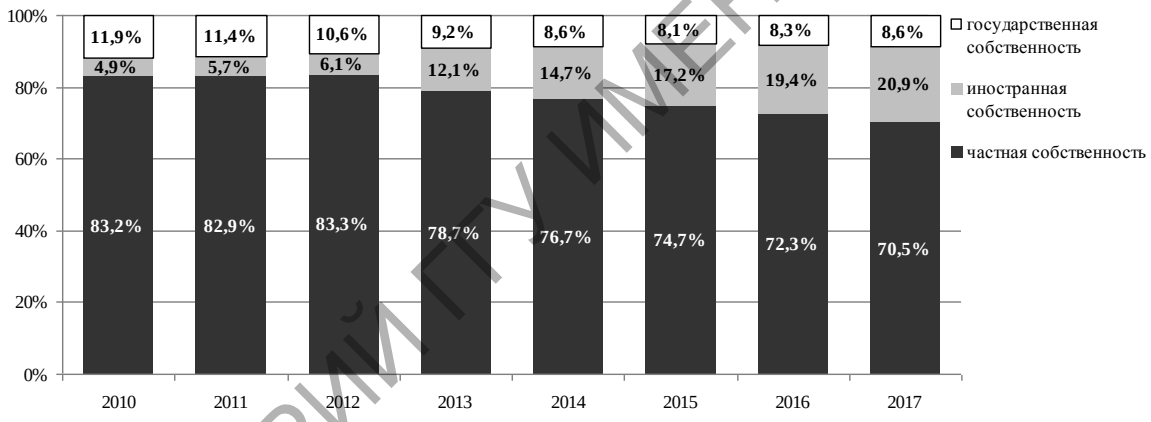


Рисунок 1 – Структура розничного товарооборота Республики Беларусь за 2010–2017 гг.по формам собственности

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1]

Так, в структуре розничного товарооборота существенно падает доля государственной торговли (8,6% в 2017 году по сравнению с 11,9% в 2010 году) наряду с высокими темпами роста удельного веса организаций с иностранным капиталом (20,9% в 2017 году по сравнению с 4,9% в 2010 году).

Еще одним немаловажным трендом, характерным для отечественного потребительского рынка, является рост доли крупных организаций в розничном товарообороте республики. Переформатирование рынка розничной торговли в нашей стране происходило достаточно быстро, и этот процесс по перераспределению сфер влияния не останавливается (рисунок 2). Так, доля крупных торговых организаций в розничном товарообороте за 2010–2017 годы выросла на 15,5% за счет сокращения долей средних организаций на 2,0% и индивидуальных предпринимателей – на 16,5%.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

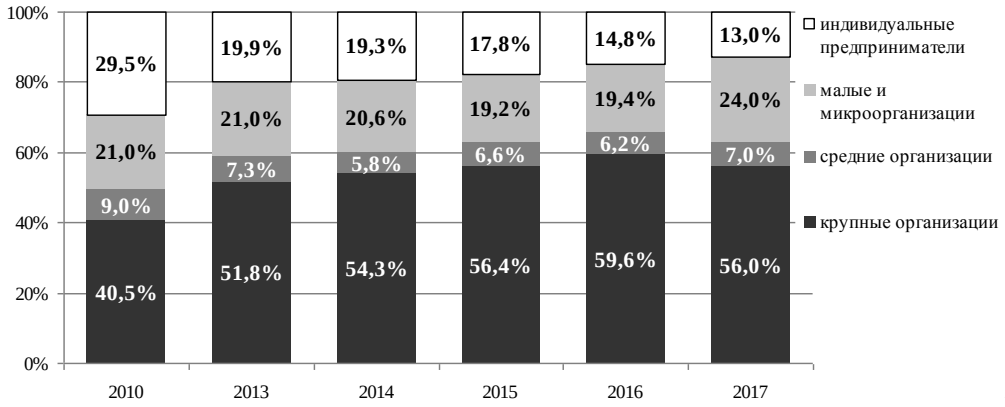


Рисунок 2 – Структура розничного товарооборота Республики Беларусь за 2010, 2013–2017 гг.по типам субъектов хозяйствования

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1]

Динамичное развитие информационных технологий и средств коммуникаций стало одной из основных предпосылок появления и бурного развития крупных торговых сетей, позволив им оперативно управлять запасами, снижая издержки. Более того, в последнее десятилетие развитие розничных торговых сетей рассматривалось как одно из наиболее существенных стратегических направлений совершенствования розничной торговли.

Конкурентные преимущества крупных торговых сетей перед «традиционной» торговлей неоспоримы. Во-первых, обладая эффектом масштаба, крупные торговые компании формируют соответствующий концентрированный спрос. Во-вторых, используемая ими преимущественно централизованная модель управления обеспечивает существенное снижение издержек за счет концентрации основных функций управления в едином центре. В-третьих, оптимизация процессов хранения и доставки товаров посредством строительства собственных логистических центров обеспечивает повышенную мобильность запасов и оптимальный размер совокупных товарных запасов в целом по торговой сети. В-четвертых, в условиях торгового обслуживания отечественного потребителя, существенно реагирующего на достаточность ассортимента и ценовую дифференциацию, постоянное наличие широкого ассортимента товаров по более низким ценам обеспечивает сетям лояльность покупателей. Следствием из этого становится рост покупательной способности и уровня благосостояния граждан, поскольку за те же деньги они могут купить больше товаров, чем прежде. В свою очередь, это положительно сказывается на всей экономике, стимулируя дальнейшее увеличение производства товаров и услуг.

Таким образом, преимущества крупных сетевых форматов торговли являются очевидными. Вместе с тем процесс становления и последующей экспансии сетевого ритейла имеет свои «но» и оборотную сторону медали.

Открытие нового крупного предприятия, особенно в небольших городах, всегда знаковое событие в жизни города: ожидаемый рост отчислений в местный бюджет, создание новых рабочих мест. Рабочие места торговыми сетями, конечно же, создаются, однако, вследствие их большей эффективности, этих мест зачастую значительно меньше, чем количество людей, уволенных после закрытия мелких и средних торговых предприятий, что уже в краткосрочном периоде способствует росту числа безработных.

Особенно негативный характер носят условия взаимодействия сетей с производителем, требующих от последнего все более и более низких цен, доводя их до уровня минимального предела рентабельности. Плюс попадание продукции на полки магазинов крупных торговых сетей само по себе обходится недешево. Особо надо отметить отсрочку платежа, которая может достигать нескольких месяцев. Причем производитель все это время вынужден продолжать поставку продукции, изыскивая ресурсы и множа непроизводственные затраты,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

которые увеличивают себестоимость продукции и снижают конкурентоспособность предприятия. В результате рост благосостояния граждан благодаря перераспределительным процессам становится достаточно условным, поскольку то, что они недоплачивают в магазине, они недополучат в зарплате ввиду роста издержек их предприятий. Более того, заняв вследствие своего размера «монопольное» положение в регионе, получая от производителя огромные скидки, сети имеют возможность повышать цены, формируя огромные торговые надбавки, которые остаются за скобками и как бы спрятаны внутри конечной цены. При этом конечный потребитель из-за отсутствия альтернативы вынужден покупать товары по завышенным ценам.

Таким образом, сетевой ритейл достигает уникального положения, где для покупателя у него монополия (диктат продавца), а для поставщиков – монопсония (диктат покупателя). А вот результатом неконтролируемой экспансии сетей, результатом их стремления получать сверхприбыли за счет монополизации рынка, вполне может быть стагнация экономики. Поскольку розница является основным каналом товародвижения для производителей потребительских товаров, причем все они являются потребителями оборудования, сырья, материалов, энергоносителей, воды и коммунальных услуг, то наметившийся дисбаланс в цепочке «производитель – торговля – конечный потребитель» искажает не только торговлю и производство, но и всю национальную экономику в целом.

В свою очередь, сети – есть неотъемлемый элемент системы товародвижения, а их появление явилось объективной необходимостью отраслевого развития, обусловленной потребностью в аккумулировании ресурсов для внедрения новых торговых технологий, в том числе и информационных. Однако бесспорно, что для устойчивого развития национальной экономики, создания здоровой конкурентной среды, должны быть созданы равные условия работы для всех: и для крупной сетевой торговли, и для «традиционной» торговли, и для производителей. При этом вопросы выработки действенных механизмов обеспечения равных условий конкуренции, честных правил игры приобретают все большую актуальность, как с позиции органов управления, так и научного исследования их влияния на потребительский рынок.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 09.09.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

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

УДК 330.123.6

Н. А. Алексеенко
natalidiary@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь
Ю. В. Кутергина
Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается итоги развития специализированных санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения в Республике Беларусь. Авторами проанализирована роль Гомельской области в структуре оздоровительных организаций Беларуси

В настоящее время санаторно-курортная сфера во многих странах мира превратилась в бурно развивающуюся отрасль народного хозяйства. Санаторно-курортное хозяйство традиционно является одной из ведущих отраслей туристского комплекса Беларуси, располагает богатым рекреационно-ресурсным потенциалом, развитой материально-технической базой, имеет высокие показатели объемов обслуживания. Организации Республики Беларусь, осуществляющие санаторно-курортную деятельность, руководствуются Концепцией санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь, утвержденную Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 04.11.2006 № 1478. [1] Санаторно – курортная организация относится к специализированным средствам размещения (помещение, используемое для предоставления услуг размещения и удовлетворяющее требованиям, предъявляемым к временному проживанию потребителей услуг средств размещения), предоставляющим санаторно-курортные услуги и расположенным на курортах или в лечебно-оздоровительных местностях. По видовому составу данная группа оздоровительных организаций включает в себя: санатории, детские реабилитационно – оздоровительные центры, базы и дома отдыха, пансионаты, оздоровительные центры (комплексы), турбазы и другие средства размещения. Общее количество санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения по РБ в 2017 году составляло 486 (таблица 1), ведущую роль в их структуре занимают санатории. На протяжении рассматриваемого периода в них размещалось от 49,96% (2011 год) до 52,77% (2016 год) лиц, походящих санаторно – курортное оздоровление. На долю санаториев приходится и более 40% числа койко – мест.

Таблица 1 – Показатели развития специализированных санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения в РБ [3, с. 40-50]

Показатель	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Число оздоровительных организаций, всего	421	448	464	466	475	481	486
в том числе санаториев	73	74	74	74	75	76	76
в %	17,33	16,51	15,94	15,87	15,78	15,8	15,63

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Окончание таблицы 1

Число лиц, размещенных в оздоровительных организациях, всего, тыс. чел.	813,3	844,4	833,4	847,4	760,7	761,7	775,2
в том числе в санаториях	406,4	426,5	420,2	431,1	389,7	402,0	393,4
в %	49,96	50,50	50,41	50,87	51,22	52,77	50,74
Число койко – мест, всего, тыс.ед.	45,7	46,5	49,0	46,9	47,0	47,1	48,2
в том числе в санаториях	20,1	20,1	20,2	20,4	20,7	20,4	20,3
в %	47,98	43,22	41,22	43,49	44,04	43,31	42,11
Стоимость путевок или проживания, всего, млн.р. (2011 – 2015 гг. в млрд.р.)	827,7	1803,7	2256,7	2736,3	2839,0	322,2	355,4

Из таблицы 2 видно, что число санаториев в Гомельской области занимает не более 21 - 32 % в разные годы от числа всех оздоровительных организаций, при этом процент размещенных в них лиц превышает 50% от их общего количества. Аналогичная динамика прослеживается и в отношении койко-мест, приходящихся на долю санаториев (50%-60% в рассматриваемом периоде). Стоимость путевок или проживания на 1 оздоровительную организацию по области значительно превышает среднереспубликанские значения (в 2017 году в 1,76 раза), что свидетельствует о серьезном конкурентном потенциале санаториев Гомельской области.

Таблица 2 – Показатели развития специализированных санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения в Гомельской области [3, с. 47]

Показатель	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Число оздоровительных организаций, всего	28	32	39	40	41	41	43
в % от РБ	6,65	7,14	8,40	8,58	8,63	8,52	8,84
в том числе санаториев	9	9	9	9	9	9	9
в %	32,14	28,12	23,07	22,50	21,95	21,95	20,93
Число лиц, размещенных в оздоровительных организациях, всего, тыс. чел.	108,3	113,9	106,1	103,4	96,3	96,4	95,1
в том числе в санаториях	68,0	70,4	63,6	62,8	55,5	56,6	52,5
в %	62,78	61,80	59,66	60,73	57,63	58,71	55,20
Число койко – мест, всего, тыс.ед.	6,2	6,8	6,0	5,9	5,9	5,8	6,0
в том числе в санаториях	3,7	3,8	3,4	3,4	3,3	3,3	3,3
в %	59,67	55,88	56,66	57,62	55,93	56,89	55,00
Стоимость путевок или проживания, всего, млн.р. (2011 – 2015 гг. в млрд.р.)	150,5	303,1	372,4	437,5	455,8	51,0	55,2
в % от РБ	18,18	16,80	16,50	15,98	16,05	15,82	15,53
Стоимость путевок или проживания на 1 оздоровительную организацию по РБ, млн.р. (2011 – 2015 гг. в млрд.р.)	4,97	4,03	4,86	5,87	5,98	0,67	0,73
Стоимость путевок или проживания на 1 оздоровительную организацию по области, млн.р. (2011 – 2015 гг. в млрд.р.)	5,37	9,47	9,55	10,54	11,12	1,24	1,283

Особенностью ведущих санаториев страны является ориентацияна экспорт услуг, что объясняется более высокой рентабельностью обслуживания иностранных граждан с учетом действующего повышающего ценового коэффициента для иностранных туристов, а также более высоким платежеспособным спросом на дополнительные услуги по сравнению с отечественными отдыхающими. Около 95% потока иностранных отдыхающих приходится на граждан стран СНГ и, прежде всего, туристов из Российской Федерации.[4] Из стран, не входящих в СНГ, наибольший спрос на отдых в белорусских санаториях проявляется на рынках стран Прибалтики, в определенной степени - в Израиле. Иностранных отдыхающих привлекают довольно высокий уровень качества медицинского обслуживания в ведущих

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

белорусских здравницах, профессионализм и заботливое отношение персонала, отсутствие языкового барьера для русскоговорящих туристов, относительно доступная стоимость основных и дополнительных услуг.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 04.11.2006 № 1478 Концепция санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь.[Электронный ресурс]: http://www.pravo.by/document/index.php Дата доступа:07.09.2018
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 15 декабря 2016 г. № 1031 Об утверждении Генеральной схемы размещения зон и объектов оздоровления, туризма и отдыха Республики Беларусь на 2016–2020 годы и на период до 2030 года. [Электронный ресурс]: http://www.pravo.by/document/index.php Дата доступа: 10.09.2018
3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2018. Статистический сборник. 2018. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь – 2018. – 72 с.
4. Карчевская Е. Н., Домород А. В. Анализ конкурентоспособности санаторно-курортного хозяйства [Электронный ресурс]: http://prj-pgpu.narod.ru Дата доступа: 05.09.2018

УДК 332.024.2

Н. А. Алексеенко
natalidiary@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь
Ю. В. Сувалова
Восточно – китайский педагогический университет, г. Шанхай, КНР

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается теория экосистемного подхода к инновационной политике (переход к открытым сетевым и блочно-модульным структурам, основанным на перетоке знаний); обобщены каналы распространения инновационной информации и типы взаимосвязей, формирующих для организаций входные инновационные потоки Авторами проанализированы ключевые факторы, сдерживающие формирование инновационной экосистемы в Республике Беларусь.

В Стратегии Вашингтонской Комиссии по экономическому развитию 2009 г. инновационные экосистемы трактуются как территориальные сообщества, нацеленные на коллективные действия в сфере создания потоков знаний, поддержки технологического развития и коммерциализации инноваций.Аналогичного подхода к организации инновационных процессов придерживаются и эксперты Всемирного банка [1],[2]. Свободный информационный обмен результатами научных исследований экосистем является базовым фактором повышения конкурентоспособности инновационных разработок и сокращения времени реализации инновационного цикла. Возможности инновационной деятельности в определяющей степени зависят как от способности сотрудничать с партнерами, обладающими ключевыми компетенциями и стратегическими ресурсами, так и от способности к поглощению знаний.

В литературе рассматривается три типа взаимосвязей, формирующих для организаций входные потоки знаний: открытые информационные источники, не имеющие коммерческой основы и не требующие установления договорных отношений с источником инновационных знаний; коммерческие информационные источники инновационных знаний, передаваемые путем купли-продажи; инновационное сотрудничество. Руководством по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло), являющимся основным методологическим инструментом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в области

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инноваций, определена зависимость между потенциальными источниками инновационной информации и типами взаимосвязей (таблица 1) [3, с.97]

Таблица 1 – Каналы распространения инновационной информации и типы взаимосвязей, формирующих для организаций входные инновационные потоки

Потенциальный источник инновационной информации	Тип взаимосвязей, формирующий для организаций входные инновационные потоки		
	открытый источник информации	коммерческий источник информации	инновационное сотрудничество
Внутренние источники организации:			
исследования и разработки	*		
производство	*		
маркетинг	*		
распределение	*		
Внешние рыночные и коммерческие источники			
конкуренты	*	*	*
другие организации отрасли	*	*	*
заказчики или потребители	*		*
консультанты и консультационные фирмы		*	*
поставщики	*	*	*
коммерческие лаборатории	*	*	*
Источники в общественном секторе			
высшие учебные заведения	*	*	*
НИИ	*	*	*
службы информационной поддержки	*	*	*
Общедоступные источники информации			
патентная информация	*		
профессиональные конференции, собрания, отраслевая научно-техническая литература	*		
выставки, ярмарки	*		
информационные сети	*		
стандарты	*		

Возможность функционирования инновационных экосистем на платформе стран постсоветского пространства большинство аналитиков оценивают скептически, поскольку попытки ряда постсоветских стран сводятся к созданию региональных инновационных систем путем простой адаптации существующей в стране инновационной инфраструктуры к конкретным нуждам отраслей и территорий [4], [5], [6]. Для запуска инновационной модели роста экономике нужна не только современная инфраструктура (научные центры, технопарки, институты развития и др.), но прежде всего горизонтально сетевая среда коммуникаций между всеми секторами и организациями [6, с.29.].

Специфической особенностью инновационной системы Республики Беларусь является ее линейность и ограниченность узким кругом крупных коммерческих организаций. Доля малого и среднего бизнеса во внутренних инновационных разработках составляет менее 5%. По этой причине сетевое взаимодействие ограничено, и в рамках инновационной политики сохраняется «осторожное» отношение к инновационной деятельности, осуществляемой за счет собственных источников. Лишь 26% белорусских промышленных организаций осуществляют собственные НИОКР в промышленном производстве. В совокупности факторов, препятствующих распространению инноваций в организациях промышленности Республики Беларусь в 2016 г., «недостаток информации о новых технологиях» в качестве решающего фактора отмечает лишь 101 (6,83%) респондент, а в качестве незначительного фактора – 1018 (68,79%) респондентов. Невосприимчивость организации к нововведениям, также не имеет для большей части респондентов основного значения при продвижении

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инноваций (1068 (76,02%)) против 96 (6,84%) респондентов, выделивших данный фактор как решающий. Аналогичные оценки даны и по фактору «недостаток возможностей для кооперирования с другими организациями»: решающую роль фактора отметили 100 (7,24%) респондентов, незначительное влияние – 955 (69,11%). Ключевыми, по – прежнему, для белорусских респондентов остаются экономические факторы: недостаток собственных денежных средств (79,2 % организаций отводят данному фактору решающую или значительную роль); высокая стоимость нововведений (79.86%) и длительные сроки окупаемости нововведений (72,76 %) [7, с.112].

Несмотря на указанные недостатки, Беларусь делает ставку на растущий коммерческий сектор, инновационная стратификация которого применительно к отраслям промышленности включает: высокотехнологичные; среднетехнологичные высокого технологического уровня; среднетехнологые низкого технологического уровня и низкотехнологичныевиды экономической деятельности (ОКРБ005-2011). В качестве количественного критерия, отражающего стратификационный профиль промышленности Республики Беларусь, выступает показатель доли инновационной продукции, поскольку он дает важную информацию о воздействии продуктовых инноваций на общую структуру оборота (таблица 2) [8, с. 24].

Таблица 2 – Удельный вес инновационной продукции отраслей промышленности в общем объеме отгруженной продукции (%)

Виды экономической деятельности отраслей промышленности	2016
Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, процентов	16,3
Горнодобывающая промышленность	0,06
Обрабатывающая промышленность	16,2
Высокотехнологичные	0,57
– производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,18
– производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	0,39
Среднетехнологичных высокого уровня	4,48
– производство химических продуктов 0,42	0,42
– производство электрооборудования	0,46
– производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	1,83
– производство транспортных средств и оборудования	1,77
Среднетехнологичных низкого уровня	9,87
– ***производство кокса и продуктов нефтепереработки***	8,43
– **производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов**	0,65
– **металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования**	0,76
– **производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования**	0,03
отехнологичные (низкого уровня) виды экономической деятельности	1,29
– производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	0,87
– производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	0,27
– производство изделий из дерева и бумаги; – полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	0,15

Большая часть отгруженной инновационной продукции в 2016 г. относилась к среднетехнологичным отраслям высокого и низкого уровней (88,6.9%), к лидерам можно отнести производителей кокса и нефтепродуктов (52,04%); машин и оборудования, не включенных в другие группировки (11,3%), а также производство транспортных средств и оборудования (10.93%). Доля высокотехнологичного сектора в общем объеме инновационной продукции составляет 3,52%; низкотехнологичного – 7,97%. Примечательно, что наиболее значимые виды деятельности с точки зрения затрат не обязательно совпадают с

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

видами деятельности, в которых наиболее вероятны инновации. Например, производство электронной и оптической аппаратуры в 2016 г. имело самую низкую долю затрат среди ведущих секторов (30 488 тыс. руб. или 3,92% от совокупных затрат отраслей промышленности натехнологические, организационные и маркетинговые инновации). [7, с. 96]. В целом нынешняя структура финансирования, по оценке экспертов ЕЭК ООН не является идеальной для стимулирования инноваций в секторе предприятий, ориентированных на спрос. [4]

Литература

1. A. Bramwell et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012.–56pp. https://www.researchgate.net/publication/267199423_Growing_Innovation_Ecosystems_University-Industry_Knowledge_Transfer_and_Regional_Economic_Development_in_Canada_Contents
2. R. Nallari, B. Griffith. [Электронный ресурс]. World Bank. Clusters of Competitiveness. TheWorldBank, 2013. – 126 pp – Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/ handle/10986/15788/798920PUB0Clus00Box377374B00PUBLIC0.pdf;sequence=1– Дата доступа: 10.03. 2018.
3. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. – Москва, 2006. – 192 с.
4. Инновации для устойчивого развития. Обзор по Республике Беларусь. [Электронный ресурс]. ЕЭК ООН – Нью -Йорк, Женева, 2017. – 200 с. – Режим доступа: https://drive.google.com/file/d/15ErI6sylRRQxBs0N-c3IqsT8mv6PmxW4/view – Дата доступа: 27.04.2018
5. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / отв. ред. А. Н. Пилясов. – Смоленск: Ойкумена. – 2012. – 760 с.]
6. Н. В. Смородинская Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста//Инновации №7, 2014 г. – с.27–33
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. 2017. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь – 2017. – 139 с.
8. О состоянии перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2016 года: Аналитический доклад / под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. — Минск: ГУ «БелИСА», 2017. — 222 с.

УДК 336.258.4:336.564.11

В. Ф. Бабына
inna_babyna@tut.by
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАКОПЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ И УЧЕТНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены проблемы использования накопленной амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов. Отмечено снижение роли амортизации как источника финансирования инвестиционного процесса, обоснована необходимость выделения отдельного счета для учета денежных средств в доле накопленной амортизации.

Основываясь на теории финансов, амортизационные отчисления являются одной из составляющих системы финансовых отношений. Они выражают денежные отношения, которые складываются внутри организации по поводу распределения таких активов как денежные средства. Амортизационные отчисления в системе денежных отношений являются одним из финансовых инструментов, оказывающих влияние на формирование себестоимости продукции (работ, услуг), с одной стороны, и с другой, – указывают на наличие постоянно накапливаемых собственных источников для осуществления инвестиционной деятельности. Такую точку зрения разделяют многие как зарубежные, так и отечественные ученые, делая в целом акцент на то, что амортизация – это обособленная категория, которая выражает одновременно и затраты на производство, и финансовый ресурс воспроизводства долгосрочных активов, таких как основные средства и нематериальные активы.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Исходя из постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 № 37/18/6 «Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» амортизация – это процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов на стоимость производимых (оказываемых) с их использованием в процессе предпринимательской деятельности товаров, работ, услуг [1]. Приведенное в нормативном документе определение амортизации выражает только лишь затратную сторону и не указывает, что амортизация одновременно является устойчивым источником инвестиционного процесса. То есть основной нормативный документ по начислению амортизации изначально не рассматривает ее как финансовый ресурс воспроизводства основных средств и нематериальных активов.

Вместе с тем, исходя из логического смысла амортизация является источником воспроизводства основных средств и нематериальных активов, то есть она позволяет вернуть средства, потраченные на их приобретение в составе выручки от реализации продукции, работ и услуг. На практике это происходит в такой последовательности: организация покупает или создает инвестиционный объект, который в бухгалтерском учете отражается по фактической себестоимости; в течение всего срока полезного использования эта стоимость объекта полностью списывается в расходы на производство или на реализацию с помощью амортизационных отчислений; после реализации продукции, выполненных работ, оказываемых услуг эти средства возвращаются на расчетный счет организации в составе выручки, которые можно было бы потратить на новое оборудование или модернизацию имеющегося.

Вместе с тем, в последние семь-восемь лет проблема амортизационных отчислений сводится к противоречию между их финансовым предназначением и практическим использованием. Данное противоречие усугубилось внесенными изменениями в порядок льготирования прибыли, направляемой на инвестиционные проекты. До 2010 года в системе бухгалтерского учета Республики Беларусь формировался амортизационный фонд на забалансовом счете, образование которого было обусловлено налоговым законодательством при льготировании прибыли, направляемой на инвестиции в долгосрочные активы. Причем первостепенным источником произведенных инвестиций являлся положительный остаток амортизационного фонда, а при его недостатке использовалась прибыль, которая подлежала льготированию [2].

Начиная с 2011 года, изменился порядок применения льгот, связанных с финансированием капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства. В соответствии с законодательством льготы применяются без привязки к какому-либо из источников финансирования инвестиций. Иными словами, в ныне действующем законодательстве исключена норма об обязательном первоочередном расходовании остатков амортизационного фонда, имеющегося на дату применения льготы. Поскольку налоговое законодательство в настоящее время не требует формирования амортизационного фонда, а бухгалтерский учет не предусматривает его образования, то на практике субъекты хозяйствования предпочли не создавать такой финансовый целевой денежный фонд. Следовательно, амортизационные отчисления, на сумму которых увеличены затраты на производство, переходят в разряд краткосрочных активов, финансирующих текущую деятельность, нарушая при этом принцип целевого использования финансовых ресурсов.

Проведенные исследования сложившейся практики использования накопленной амортизации в целом по Республике Беларусь подтверждают наличие вышеизложенных проблем (таблица 1).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал и источников их формирования в Республике Беларусь

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
1. Стоимость основных средств на конец года, млрд. руб.	211,1	242,5	269,8	127,8
2. Удельный вес накопленной амортизации, %	37,5	36,7	36,6	х
3. Сумма накопленной амортизации (п. 1 × п. 2 / 100), млрд. руб.	79,2	89,0	98,7	124,6
4. Накопленная амортизация за год, млрд. руб.	9,2	9,8	9,7	105,4
5. Чистая прибыль, млрд. руб.	4,3	2,6	3,9	90,7
6. Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	22,5	20,7	18,7	83,1
7. Собственные источники, инвестируемые в основной капитал, млрд. руб.	8,7	8,2	7,4	85,1
в том числе: 7.1. Чистая прибыль, направляемая на инвестиции в основной капитал (50%)	2,2	1,3	1,9	86,4
7.2. Амортизационные отчисления (п. 7 – п. 7.1.)	5,5	6,9	5,5	100,0
8. Иммобилизация накопленной амортизации в краткосрочные активы (п. 4 – п. 7.2.), млрд. руб.	3,7	2,9	4,2	113,5

Составлено на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [3]

Из данных таблицы 1 следует, что в динамике по годам объем инвестиций в основной капитал снижается с 22,5 млрд. руб. в 2014 году до 18,7 млрд. руб. в 2016 году или на 16,9 процентов. Соответственно в такой же пропорции снижается величина собственных источников финансирования инвестиций в основной капитал, в то время как накопление амортизации по годам имеет тенденцию к увеличению. Это свидетельствует о том, что в исследуемом периоде допущена иммобилизация накопленной амортизации в краткосрочные активы в сумме 10,8 млрд. руб. за 2014-2016 годы.

Нам представляется, что в целях активизации инвестиционной деятельности в законодательном порядке необходимо предусмотреть целевую направленность использования амортизационных отчислений, и заменить право организации на обязанность целевого использования начисленной амортизации. С практической точки зрения данная проблема может быть решена путем рационального построения рабочего плана счетов, предусмотрев в структуре счета 55 «Специальные счета в банках» отдельный субсчет, на котором учитывалась бы выручка в части накопленной амортизации. Этот субсчет желательно оформить как депозитный «Депозитный счет по накопленной амортизации». Например, 04.09.2018г. на расчетный счет организации зачислена выручка от покупателей за реализованную продукцию в сумме 82500 руб. За январь-август 2018 года доля накопленной амортизации в составе выручки от реализации нарастающим итогом определилась в размере 6,5 процентов. Согласно предлагаемому порядку часть поступившей на расчетный счет выручки в доле накопленной амортизации – 5363 руб. (82500х6,5/100) будет автоматически перечислена на «Депозитный счет по накопленной амортизации».

Следует отметить, что накопленная амортизация, учтенная на депозитном счете, может себя реализовать как финансовый инструмент в управлении денежными потоками в качестве оптимального среднего остатка денежных средств, поддерживающего постоянную платежеспособность организации, что дает возможность такой организации пользоваться широким спектром банковских услуг, в том числе получением бланкового (необеспеченного) кредита, а также доверием своих партнеров.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 № 37/18/6. – URL: http://www.pravo.by/. (дата обращения 15.09.2018).

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть). – URL: http://www.pravo.by/. (дата обращения 15.09.2018).

3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – URL: http://www.belstat.gov.by/. (дата обращения 15.09.2018).

УДК 347.412.92

В. Ф. Бабына, А. И. Лысенко

nyura87_87@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАСЧЕТОВ С БАНКОВСКИМИ ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТОЧКАМИ

В данной статье рассматривается платежный инструмент в виде банковский платежной карточки как средство удаленного доступа в лицевому счету в банке. Отмечается проблемность вопросов информационной и имущественной безопасности владельцев банковских счетов. Дается обоснованность решения данной проблемы посредством внедрения технологии блокчейн.

Развитие экономики невозможно без создания высокоэффективной системы денежного обращения и использования современных платежных инструментов, особенно таких, как банковские платежные карточки.

Банковская платёжная карточка представляет собой платёжный инструмент, который обеспечивает доступ к банковскому счету, получение наличных денежных средств, проведение безналичных расчётов за товары и услуги, и проведение других операций, предусмотренных действующим законодательством**.**

Использование безналичной формы расчетов позволяет стабилизировать финансово-кредитную систему государства.

Держатель карточки использует банковскую платежную карточку как средство удаленного доступа к лицевому счету в банке. Операции с использованием карточки подразделяются на следующие виды:

– получение наличных денег (в пунктах выдачи наличных и банкоматах);

– безналичная оплата товаров и услуг (в организациях торговли (сервиса), в том числе в сети интернета, принимающих карточки платежной системы в качестве платежных инструментов);

– пополнение счета (в банке с помощью совершения операции безналичного перечисления денежных средств, а также с помощью платежных терминалов, установленных в обменных пунктах и кассах банка, либо непосредственно путем внесения денежных средств в кассу банка);

– иные операции, относящиеся к дополнительным услугам банка в соответствии с технологиями платежной системы и техническими возможностями банка (получение информации о состоянии лицевого счета; осуществление держателем коммунальных и и иных платежей через систему единого расчетного и информационного пространства (АИС ЕРИП); услуга «Мобильный банк»; услуга «Интернет банк»; услуга «SMS-оповещение»; услуга «Автооплата МТС»; покупка электронных денег с использованием устройств самообслуживания; иные сервисы по мере их внедрения).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Дополнительные услуги предоставляются держателям карточек по усмотрению банка и могут предлагаться как за дополнительную плату, таки без взимания оплаты. Порядок и условия оказания дополнительных услуг определяется иными локальными нормативными правовыми актами банка.

На основании годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2016 и 2017 года ОАО «Технобанк» проанализируем состав, структуру и динамику привлеченных средств клиентов [таблица 1].

Таблица 1 – Состав, структура и динамика привлеченных средств клиентов ОАО «Технобанк» за 2017 г.

Показатели	На 01.01.2017 г.	На 01.01.2018 г.		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	
Всего привлеченных средств клиентов	309 648	100	368 173	100	58 525	-	118,9
1 Вклады (депозиты)	216 286	69,8	233 731	63,5	17 445	-6,3	108,1
в том числе: 1.1 с предоставлением БПК	78 341	25,3	102 352	27,8	24 011	2,5	130,6
2 Средства на текущих (расчетных счетах)	75 989	24,6	116 403	31,6	40 414	7,1	153,2
в том числе: 2.1 с предоставлением БПК	75 989	24,5	116 403	31,6	40 414	7,1	153,2
3 Займы, привлеченные от клиентов	4700	1,5	4734	1,3	34	-0,2	100,7-
4 Средства на иных счетах	11 210	3,6	10 797	2,9	-413	-0,7	96,3
5 Другие средства	1 463	0,5	2 508	0,7	1 045	0,2	171,4
в том числе: 5.1 по операциям с БПК	851	58,2	943	37,5	92	-20,7	110,8

Информация, представленная в таблице 1, получена с официального сайта ОАО Технобанк.

По данным таблицы 1 видно, что общий объем привлеченных средств клиентов ОАО «Технобанк» в 2017 году увеличился на 18,9 п.п. по сравнению с 2016 г. и составили 368 173 тыс. руб.

Следует отметить, что наибольший удельный вес в общем объеме привлеченных средств клиентов занимают вклады (депозиты)–в 2016 году и составил 69,8 %, а в 2017 году–63,5 %. В том числе вклады (депозиты) с предоставлением БПК в 2017 году увеличились на 24 011 тыс.руб. и составили 102 352 тыс.руб.

Темп роста средств на текущих (расчетных) счетах с предоставление БПК в 2017 году увеличился на 53,2 п.п. по сравнению с 2016 г., а так же удельный вес в общем объеме привлеченных средств клиентов в 2017 году увеличился (7,1 %) и составил 31,6%. В 2017 году темп роста средств на иных счетах снизился на 3,7 п.п. и составило 10797 тыс. руб.

Другие средства в ОАО «Технобанк» за 2016 и 2017 гг. составили 1 463 тыс.руб. и 2 508 тыс.руб соответственно, в том числе по операциям с БПК в 2017 году увеличились на 10,8 п.п. и составили 943 тыс.руб.

Стоит также отметить, что по привлеченным средствам клиентов с предоставлением банковской платежной карточки в 2016 году произошли увеличения, что свидетельствует о росте спроса на данный банковский продукт.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящее время благодаря развитию IT-технологий все шире используются различные системы дистанционного банковского обслуживания, и применение банковской карточки для управления счетом – один из таких возможных способов. Избежать ошибок в бухгалтерском учете при работе с банковскими платежными карточками возможно, если четко соблюдать правила использования такого платежного средства.

В связи с массовым внедрением платежных карт в банковской системе Республики Беларусь проблемными (актуальными) стали вопросы информационной и имущественной безопасности владельцев банковских счетов [1].

На решение этой проблемы направлен Декрет Президента Республики Беларусь № 8 о развитии цифровой экономики, в частности технологии блокчейн.

Блокчейн – это информационная система, алгоритм которой призван надежно хранить информацию о событиях и транзакциях и обеспечивать целостность и неизменность операций Внедрение технологии блокчейн должно оказать положительное воздействие как на сферу приема платежей (в том числе и микроплатежей), так и на осуществление расчетов и денежных переводов (включая трансграничные переводы).

Основные преимущества применения технологии блокчейн в этих сферах следующие: снижение риска мошенничества, увеличение скорости осуществления транзакций и оборачиваемости денег, возможность проведения транснациональных расчетов при минимальных комиссионных вознаграждениях, автоматизация работы и ликвидация необходимости в посредниках, сокращение затрат, связанных с временем и расходами на доставку документов, оптимизация внутренних процессов организаций [2. С.66].

Целесообразным является внедрение технологии блокчейн в расчеты с использованием банковских платежных карточек.

В ближайшей перспективе прогнозируется рост потребности населения в распоряжении своими финансами посредством мобильных устройств через мобильный банкинг, а также увеличение спроса на приложения для осуществления мобильных платежей и иные финансовые приложения банков и других участников рынка финансовых услуг [3].

Таким образом бухгалтерский учет операций с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройство можно осуществлять путем открытия отдельных счетов синтетического учета: 3804 «Расчеты по операциям с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройств», 3814 «Расчеты по операциям с банковскими платежными карточками с использованием мобильных устройств».

В заключении следует отметить, что из существующего многообразия форм безналичных расчетов расчеты банковскими платежными карточками являются одной из наиболее простых форм расчетов с точки зрения учета. Это объясняется автоматизацией процесса использования платежных карточек. А также внедрение технологии блокчейн в расчеты с использованием банковскими платежными карточками позволит решить вопросы имущественной и информационной безопасности владельцев банковских счетов.

Литература

1. Сухаревич, К. Большинство киберпристеплений в Беларуси – это кража денег с банковских карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//minsknews.by/blog/2015/04/10/bjlshinstvo-kiberprestuplenij-v-belarusi-eto-krazha-deneg-s-bankovskih-kart. – Дата доступа: 29.01.2018.

2. Конорев Н., Мазуров С. Перспективы применения технологии блокчейн в Республике Беларусь / Н. Коноров, С. Мазуров // Банковский вестник – 2017 - № 6/647 – С. 66.

3. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 годы: одоб. постановлением Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 02 марта 2016 г. № 108 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2016.pdf. – Дата доступа: 26.09.2018 г.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657

И. А. Бова
inna_bova@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается актуальность управленческого учета в современных условиях хозяйствования и этапы его развития. Также обосновываются перспективные направления развития управленческого учета в Республике Беларусь и их влияние на конечные результаты деятельности организации.

В настоящее время в экономике Республики Беларусь наблюдаются такие процессы как развитие информационных технологий, автоматизация производства и т.д., что обуславливает необходимость использования эффективной системы распределения и контроля ресурсов. Такая система предназначена для оперативного реагирования менеджмента на изменения внешних и внутренних факторов и принятия управленческих решений.

Поставщиком информации для оперативного управления организацией является именно управленческий учет, который представляет интересы исключительно внутренних пользователей и содержит информацию как в целом по предприятию, так и по отдельным процессам, видам продукции и т.д. [1]

Анализируя эволюцию управленческого учета можно выделить четыре этапа его развития:

1) традиционные системы управленческого учета;
2) современные системы управленческого учета;
3) эффективные системы управленческого учета;
4) результативные системы управленческого учета [2].

На первом этапе развития управленческого учета (традиционные системы) основной целью является мониторинг доходов и расходов, с особым акцентом на выделение прямых затрат, а также планирование рентабельности в краткосрочной перспективе.

Второй этап развития управленческого учета (современные системы) связан с планированием и контролем на предприятии. Такие системы дают возможность сокращения затрат, оценки эффективности использования ресурсов. При этом применяются следующие методы: комплексное управление качеством, управление человеческим капиталом, реинжиниринг бизнес-процессов, анализ финансового рычага.

Управленческий учет третьей стадии (эффективные системы) предполагает максимальный учет интересов собственников: ускорение отдачи инвестиций, управление затратами в долгосрочной перспективе.

Четвертый этап развития управленческого учета (результативные системы) характеризуется направленностью на улучшение финансового результата путем повышения качества и конкурентоспособности продукции, повышения удовлетворенности клиентов.

В настоящее время важность управленческого учета как основного элемента управления предприятием продолжает расти. Грамотно организованный управленческий учет будет способствовать формированию информационной базы для принятия управленческих решений и соответственно для инновационного развития предприятий.

Следует отметить, что на большинстве отечественных предприятий система управленческого учета не внедрена, что негативно сказывается на анализе эффективности затрат, вложенных в производство продукции.

Учитывая вышеизложенное, можно обозначить следующие перспективные направления развития управленческого учета в Республике Беларусь:

1 Позиционирование управленческого учета как основного конкурентного преимущества организации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2 Применение современных методов управленческого учета затрат:

- метод «точно в срок», который предполагает поступление в производство новой партии только после обработки предыдущей, что позволяет минимизировать используемые ресурсы;

- метод общего управления производством, направленный на всестороннее повышение качества производимой продукции;

- метод ограничений, т.е. управление выборочными «узкими местами» для достижения оптимального эффекта.

3 Разработка и внедрение новых программных продуктов для оценки эффективности применяемых управленческих решений.

4 Разработка и применение форм управленческой отчетности. Управленческая отчетность, на наш взгляд, представляет собой систему показателей, объединенных в специализированных формах, для принятия менеджментом оперативных управленческих решений. Пример состава управленческой отчетности представим в таблице 1:

Таблица 1 – Основные формы управленческой отчетности и их пользователи

Форма отчетности	Пользователи отчетности
1 Прогнозный отчет о движении денежных средств	Руководство организации
2 Прогнозный отчет о прибылях и убытках	
3 Прогнозный (управленческий) баланс	
4 Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов	
5 Анализ динамики показателей прибыли и рентабельности	
6 Отчет о закупках и остатках запасов на складах	Отдел снабжения
7 Отчет о продажах и остатках незавершенного производства	Отдел продаж
8 Отчет о состоянии дебиторской задолженности	Отдел продаж, бухгалтерия
9 Отчет о состоянии кредиторской задолженности	Отдел снабжения, бухгалтерия

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что в настоящее время управленческий учет является основным поставщиком информации для принятия оперативных управленческих решений. Особое внимание следует уделять стратегическому управленческому учету, который включает: учет затрат, учет результатов деятельности, систему целевых затрат, стратегическое управление затратами, метод управления операциями.

Основными функциями управленческого учета в настоящее время являются: прогнозирование и планирование; оценка результатов хозяйственной деятельности; определение внутренних и внешних угроз для предприятия; выявление проблемных участков; повышения эффективности деятельности организации.

Ведение управленческого учета должно стать правилом, а не исключением для отечественных компаний. При этом к необходимыми факторами успешного развития управленческого учета в настоящее время следует отнести:

- участие в постановке управленческого учета как центров ответственности, так и менеджмента организации, что обеспечит актуальность оценочных показателей оперативного управленческого учета;

- автоматизация управленческого учета и анализа;

- минимизация затрат на ведение управленческого учета.

Практическое применение системы управленческого учета на отечественных предприятиях будет способствовать оптимизации бизнес-процессов и росту их эффективности.

Литература

1. Касьянова, С.А. Современные проблемы управленческого учета в отечественной практике / С. А. Касьянова, К.Н. Максименко // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 55-2. – С. 124-129.

2. Реслер, М. Тенденции развития систем управленческого учета / М. Реслер // Сборник трудов IV Международной науч.-практ. конф., посвящ. 110-летию КНЭУ им. В. Гетьмана. – К. : КНЭУ, 2016. – 412 с. – С. 318-320.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657

И. И. Демко
iruna.demko@ukr.net
Львовский учебно-научный институт ДВНЗ «Университет банковского дела», Украина

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Управление предприятием в современных условиях хозяйствования возможно только с позиции стратегического мышления и принятия управленческих решений. Рассматриваются перспективы и тенденции развития места бухгалтерского учёта в системе управления предприятием.

Субъекты хозяйствования, в настоящее время осуществляют свою деятельность в условиях сплошной информационной глобализации, требуют надлежащей информации, формируется как внутри предприятия, так и поступает из внешней среды. Информационный ресурс является неотъемлемым звеном функционирования любого предприятия. Без информации не может быть принято ни одно управленческое решение. Однако любые данные не могут иметь информационную ценность. Они должны отвечать определенным требованиям, основным из которых является достаточность и своевременность. Только такая информация обеспечит принятие эффективных решений. Дополнительная информация о хозяйственной деятельности предприятия формируется в системе бухгалтерского учёта. Процесс управления предприятием является достаточно разветвленной и состоит из большого количества взаимосвязанных компонентов. Все звенья, участвующие в данном процессе, объединенные между собой и направлены на достижение единой цели, которые связывает. Другими словами, это целенаправленная деятельность, которая состоит из средств наиболее эффективно координации коллективов с целью достижения поставленных целей. Для гармоничной работы каждой составляющей такого разветвленного процесса необходима постоянная подпитка актуальной информацией. Поэтому, бухгалтерский учёт является неотъемлемым инструментом процесса управления предприятием.

Главным инструментом принятия стратегического решения является оперативный и перспективный стратегический анализ. Но сам анализ, со всеми своими методами может принести пользу при отсутствии информационной базы данных. Здесь самым лучшим образом проявляются функции бухгалтерского учёта. Ведь именно благодаря его инструментарию возможен процесс сбора, накопления, систематизации, обработки и передачи информации в необходимом разрезе. Полезные функции бухгалтерского учёта в рамках стратегического менеджмента заключаются в том, чтобы в пределах отведенного времени доставлять всю нужную информацию менеджерам определенного уровня, принимающих решения. Однако, стратегические решения, принимаемые в конкретной организации, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед данной организацией, а также от уровня, на котором в ней принимают эти решения. Система бухгалтерского учёта должна быть построена так, чтобы обеспечивать менеджмент финансовой и нефинансовой информации, как о внутренних хозяйственных процессах, так и о внешней среде предприятия. Такой подход удовлетворяет специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

Бухгалтерский учёт обеспечивает количественной информацией процесс принятия и реализации управленческих решений. В этом аспекте необходимо добавить, что информация финансового и управленческого учёта должна быть сравнительной. Ведь в противном случае ставится под сомнение возможность принятия качественных решений и достижения желаемого результата. Нельзя рассматривать и налаживать на предприятии финансовый, налоговый и управленческий учёт (во всех его проявлениях) отдельно друг от друга,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

создавая так называемые "системы налогового, управленческого учёта". На современном предприятии, желает достичь успехов в бизнесе общая система учёта должна иметь стратегическую ориентацию. В этом случае информация, предоставляемая системой учёта, будет способствовать процессу разработки и реализации деловой стратегии предприятия, а инструменты бухгалтерского учёта, как классические, так и заимствованные из менеджмента, будут органично вписаны в процесс стратегического управления [1].

Стратегическое управление предприятием является процессом непрерывным и циклическим. Каждый цикл данного процесса можно разделить на три стадии (этапы). Каждый из данных этапов может быть реализован только при условии информационной поддержки бухгалтерского учёта

Главной проблемой в течение десятилетий, касающейся данного тезиса можно считать приобретение теоретических знаний и практических навыков без умений построения и трансформации бухгалтерского учёта в системе управления предприятием. Ведь именно бухгалтерский учёт определяет дальнейшие координаты движения деятельности предприятия. Благодаря бухгалтерскому учёту можно проследить многие процессы и узнать причины влияния одной составляющей процесса управления на другую. Существует немало случаев, когда руководители предприятия принимали ошибочные решения, которые были существенными из-за неумения увидеть собственные преимущества или оценить риски, которые подвергает себя предприятие при их принятии.

Любой инструмент, чтобы быть эффективным, должен использоваться максимально результативно. Для получения максимальной пользы от применения бухгалтерского учёта, аппарата управления необходимо быть осведомленным даже в самых тонкостях его ведения. Что в современных условиях важно, поскольку данная отрасль является в постоянном развитии и совершенствовании.

Учётная информация имеет важную особенность: она в значительной степени зависит от субъекта, который ее формирует. Бухгалтер может по-разному представить информацию руководству и, таким образом, повлиять на управленческие решения. Не всегда руководитель и аналитик знают тот уровень детализации учётной информации, которую может представить служба бухгалтерии, особенно это касается структуры себестоимости, затрат социального характера и тому подобное. Верно, по этому поводу отмечает И.В. Жигло, что бухгалтерский учёт относится к тем наук, результат которых существенно зависит от человеческого фактора: от жизненных интересов, стремлений, интеллектуальных способностей и профессиональных навыков, черт характера, системы ценностей и уровня культуры [2, с. 69].

Поскольку учётная информация классифицируется на отчетную и оперативную, ее можно считать оружием в руках руководителя. Ведь в целом бухгалтерский учёт направляется как на внешнего, так и внутреннего пользователя. Благодаря оперативным данным, известны только внутреннему пользователю информации, можно просчитать стратегию на длительный период. Каждый раз, сравнивая результаты деятельности по предварительным данным, руководство предприятия делает выводы о том, что влияет на развитие, а тормозит весь процесс.

Отдельным вопросом целесообразно выделить постоянные изменения в ведении бухгалтерского учёта, которые не являются эффективными, но которые должны осуществляться через изменения в законодательстве. Таких изменений необходимо соблюдать, поскольку, ведение учёта должно всегда максимально соответствовать нормам законодательства.

Предпринимательство - это всегда риск. В деятельности предприятий это обусловлено, как правило, недостатком определенных ресурсов. В большинстве случаев именно информационных или материальных. Как руководство может минимизировать риски? В этом ему может помочь бухгалтерский учёт. Постоянная оценка оперативных данных и создания необходимых резервов. Оценка помогает понять состояние каждого отдельного

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

показателя и всех в совокупности на данный момент времени, а бронирования помогает избежать опасного положения в определенных чрезвычайных событиях. Ведь именно планирование помогает предприятию выстоять в самые неблагоприятные моменты.

Стратегическое развитие предприятия без бухгалтерского учёта никоим образом невозможно спланировать. Он неотъемлемым инструментом в данном процессе. Ведь для совершенствования нужно не только вести деятельность, в соответствии законодательных норм, но и ставить перед собой каждый раз выше цели. Основные показатели деятельности должны не просто соответствовать требованиям законодательства, но и идти с каждым рассматриваемым периодом на улучшение. Все это требует большой ресурсной базы [3].

Еще одним важным моментом является то, что аппарат управления должен четко понимать все особенности ведения учёта, в соответствии специфики учреждения, которым он руководит. То, что может привести к подъему одного предприятия, такие же действия могут быть пагубными для другого. Это зависит как от структуры, так и организационно-правовой формы, направления на пользователя, вида деятельности и других пунктов.

Итак, становится понятным, управление предприятием невозможно без ведения бухгалтерского учёта каждого звена крупной структуры. Для эффективного функционирования любой, нужны полная обеспеченность учётной информации, поскольку без этого невозможно принимать решения, нужно всегда иметь достоверную информацию об имуществе, финансовом состоянии, результатах деятельности (доходы, убытки). К тому же, будучи отдельной структурой, нужно всегда помнить о существовании других. Сегодняшний успех может в любой момент перекрыться достижениями другой фирмы. Поэтому, следует оценивать не только собственную работу, но и работу своих соперников. Благодаря обязательной ежегодной публикации отчетности это не является чем сверхсложной. Постоянный мониторинг и сравнение с соперниками заставляют руководство предприятия постоянно перестраивать организацию процессов собственного учреждения, каждый раз совершенствуя его.

Поэтому, умение вести бухгалтерский учёт, владение учётной информации и способность воспользоваться этими данными, проводя анализ и аудит для улучшения деятельности предприятия, является одним из важнейших для аппарата управления.

Литература

1. http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/91201/89257

2. Жиглей І.В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин / І.В. Жиглей // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – Вип. 1(13). – С. 64–74.

3.http://global-national.in.ua/archive/8-2015/242.pdf

УДК 339

В. В. Ковальчук

Viktoria-smi@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Исследуются способы отражения курсовых разниц коммерческими организациями в бухгалтерском и налоговом учете. Рассматривается механизм регулирования размера налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и снижения налоговой нагрузки на организацию путем изменения срока уплаты налога в бюджет и уточнения налогового аспекта учетной политики организации

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В Республике Беларусь волатильность национальной валюты оказывает непосредственное влияние на формирование финансовых результатов деятельности организаций и, как следствие, на налогооблагаемую базу при исчислении налога на прибыль. В частности, при пересчете на белорусские рубли активов, обязательств, доходов, расходов, собственного капитала, стоимость которых выражена в иностранной валюте на момент списания остатков курсовых разниц в конце отчетного года , возможно одномоментное увеличение налоговой базы по налогу на прибыль, что может привести к негативным последствиям. Современное законодательство предоставляет возможность коммерческим организациям воспользоваться правом при списании курсовых разниц не допустить больших разовых отчислений прибыли в бюджет за счет уплаты налога на прибыль частями в течение определенного периода и тем самым сохранить в начале года оборотные средства, обеспечивая себе стабильную работу.

Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Влияние изменений курсов иностранных валют», утвержденным постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.10.2014 г. № 69 установлено, что суммы курсовых разниц, возникающих при пересчете в белорусские рубли стоимости активов и обязательств в иностранной валюте на дату совершения операции и дату составления отчетности, относятся на доходы (расходы) по финансовой деятельности, а для целей налогообложения - включаются в состав внереализационных доходов (расходов).

На протяжении трех лет Указ Президента Республики Беларусь от 27.02.2015 № 103 «О пересчете стоимости активов и обязательств» (Указ № 103) позволял организациям регулировать финансовые результаты хозяйственной деятельности за счет отнесения курсовых разниц, которые образовывались при осуществлении капитальных вложений в объекты незавершенного строительства, основных средств, на их стоимость. Нормы Указа № 103 действовали до конца 2017 г. и с 1 января 2018 г. все образующиеся курсовые разницы относятся в соответствии с Национальным стандартом № 69 на счет 91 «Прочие доходы и расходы». Также Указ № 103 позволял относить суммы курсовых разниц на доходы и расходы будущих периодов и списывать до 31 декабря 2017 г. на доходы или расходы по финансовой деятельности и внереализационные доходы (расходы), учитываемые при налогообложении в порядке и сроки, установленные руководителем организации.

В настоящее время организациям, использовавших нормы Указа № 103 и имеющим накопленные суммы курсовых разниц на счетах 97 «Расходы будущих периодов» и 98 «Доходы будущих периодов» предоставляется возможность учесть их разными способами в бухгалтерском и налоговом учете. Списание курсовых разниц в бухгалтерском и налоговом учете регламентируют Указ Президента Республики Беларусь от 21.08.2017 г. № 298 «О списании курсовых разниц» (Указ № 298) и Указ Президента Республики Беларусь от 28.12.2017 г. № 468 «Об отражении курсовых разниц в налоговом учете» (Указ № 468) [1, 2].

Со вступлением в силу Указа № 298 организации получили возможность регулировать величину внереализационных доходов (расходов), учитываемых при налогообложении прибыли и, в конечном итоге, изменять величину налоговой базы по налогу на прибыль.

Если отрицательных разниц больше, чем положительных, т.е. их остаток на счете 97 больше, чем на счете 98, то организации могут применять нормы Указа № 268. Данным указом предоставлено право коммерческим организациям суммы курсовых разниц, включенных в состав расходов будущих периодов списывать за счет аналогично накопленных средств на счете 98 и впоследствии относить на расходы по финансовой деятельности и внереализационные расходы учитываемые при налогообложении прибыли, но не позднее 31 декабря 2018 г. При этом в бухгалтерском учете составляются следующие проводки: Д-т 98 - К-т 97 – на сумму курсовых разниц в пределах наименьшего остатка и Д-т 91 - К-т 97- на сумму курсовых разниц в размере всего остатка.

В данном случае бухгалтерский и налоговый учет курсовых разниц будет идти параллельно в течение отчетного периода.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Например, если у организации, решившей применять нормы Указа № 298 на на 31 декабря 2017 г. числились остатки курсовых разниц по счету 97 в размере 3500 тыс. руб., а по счету 98 – в размере 2700 тыс. руб., то порядок отражения операций в 2018 г. в бухгалтерском учете будет следующий:

Таблица 1 – Методика учета курсовых разниц организациями в соответствии с Указом № 298 в 2018 г.

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб
Списание сумм курсовых разниц на конец 2017 г.	98	97	2700
Списание остатков курсовых разниц до 31 января 2018 г.	91	97	800
Отражается результат по финансовой деятельности до 31 января 2018 г. (убыток)	99	91	800

Организация не воспользовавшиеся правом применения норм Указа № 298, утратили возможность списывать остатки курсовых разниц в 2018 г, что оказало влияние на размер налогооблагаемой базы налога на прибыль в конце отчетного года .

В том случае, если положительных разниц больше, чем отрицательных, т.е. их остаток на счете 98 больше, чем на счете 97, то организации могут применять нормы Указа № 468. Необходимо иметь ввиду, что Указ № 468 регулирует только налоговый учет курсовых разниц. Так данный указ предоставляет право коммерческим организациям сумму превышения курсовых разниц на счете 98 не позднее 31 декабря 2018 г. в порядке и сроки, установленные руководителем организации включать в состав внереализационных доходов учитываемых при налогообложении прибыли или учитывать при исчислении части прибыли (дохода). В этом случае учет курсовых разниц осуществляется следующим образом: положительные и отрицательные курсовые разницы списываются на счет 91 и учитываются в пределах сумм наименьшего остатка по счету 97 в налоговом учете в общеустановленном порядке. Особенностью такого варианта учета является то, что в налоговом учете положительный остаток курсовых разниц на счете 98 включается в состав внереализационных доходов до конца 2018 г, а в бухгалтерском учете фиксируется сумма отложенного налогового обязательства в размере 18% от суммы положительного остатка курсовых разниц [3].

Например, если у организации, решившей применять нормы Указа № 468 на 31 декабря 2017 г. числились остатки курсовых разниц по счету 97 в размере 2500 тыс. руб., а по счету 98 – в размере 2700 тыс. руб., то порядок отражения операций в бухгалтерском учете в 2018 г. будет следующий:

Таблица 2 - Методика учета курсовых разниц организациями в соответствии с Указом № 468 в 2018 г.

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс.руб
Списание остатков отрицательных курсовых разниц на конец 2017 г.	91	97	2500
Списание остатков положительных курсовых разниц на конец 2017 г.	98	91	2700
Рассчитывается временная разница (2700 – 2500)	*	*	200
Отражается сумма начисленного отложенного налогового обязательства (200 * 18%)	99	65	36
Отражается сумма погашаемого отложенного налогового обязательства ежемесячно при принятии решения равными частями включать в состав внереализационных доходов, учитываемых при налогообложении в течение года (200 /12 * 18%)	65	99	3

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Организации, осуществляющие большой объем валютных операций и своевременно не использовавшие право применения норм Указа № 468 увеличили налоговую базу по налогу на прибыль и риски неплатежа сумм налога в бюджет в конце отчетного года [4].

Используя механизмы регулирования порядка отражения в бухгалтерском и налоговом учете курсовых разниц, организации могут снижать налоговое бремя путем распределения налоговой нагрузки на нужный период, протяженность которого определяется руководителем организации до 31 декабря 2018 г.

Таким образом, равномерное списание сумм налога на прибыль в течение отчетного периода в установленные руководителем организации сроки, внесение своевременных изменений налоговый аспект учетной политики, будет способствовать сохранению оборотных средств и обеспечении ее стабильной производственной деятельности в отчетном периоде.

Литература

1. О списании курсовых разниц: Указ Президента Республики Беларусь от 21.08.2017 г. № 298 [Электронный ресурс] //Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – 2018. – URL: www.bisiness-info.by (дата обращения 15.09.2018).
2. О списании курсовых разниц: Указ Президента Республики Беларусь от 21.08.2017 г. № 298 [Электронный ресурс] //Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – 2017. – URL: www.bisiness-info.by (дата обращения 15.09.2018).
3. Раковец, В. Актуальные вопросы учета курсовых разниц // Рэспублика. – 30 мая 2018 г. - № 98 (6993). – С.10-11..
4. Нехай Н. Отдельные изменения в налоговом и бухгалтерском и учете курсовых разниц на 2018 г. [Электронный ресурс] // Аналитическая правовая система «Бизнес-инфо». – 2018. – URL: www.bisiness-info.by (дата обращения 10.09.2018).

УДК 658.14

В. В. Ковальчук, А. Н. Кириченко
n.kiri4enko1997@yandex.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННЫХ И ЗАЕМНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Исследуется процесс оптимизации структуры капитала в организациях, рассматриваются этапы формирования оптимального соотношения собственных и заемных источников финансирования. Проведен анализ показателей финансовой независимости организации и анализ эффективности использования капитала. Предложены пути по формированию оптимальной структуры капитала организации.

На современном этапе развития экономики одной из наиболее актуальных проблем для организаций Республики Беларусь является оптимизация структуры капитала, оказывающая существенное влияние на развитие процесса производства продукции и в целом на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Процесс оптимизации структуры капитала заключается в определении такого соотношения собственного и заемного капитала, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельностисобственного капитала и уровнем финансовой устойчивости, т.е. обеспечивается максимизация рыночной стоимости организации [1, с. 226]. Однако найти такое оптимальное соотношение достаточно сложно из-за постоянного развития организации и изменений конъюнктуры рынка.

Считается, что использование собственного капитала в качестве источников финансирования активов организации является более безопасным с точки зрения минимизации финансовых рисков. В то же время преимущественное использование заемного капитала при неэффективном его распределении может привести к нарушению

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

платежеспособности, снижению финансовой устойчивости и увеличить риск вероятности банкротства.

При формировании оптимальной структуры капитала организациям необходимо учитывать, что универсальных подходов к решению этой проблемы не существует. Для каждой организации необходимо разрабатывать индивидуальный подход с учетом специфики отрасли [2, с.152].

Для выявления оптимальной структуры капитала в каждой организации может использоваться следующий алгоритм действий:

– анализ структуры собственных и заемных источников финансирования;

– оценка факторов, влияющих на изменение структуры капитала за период;

– оптимизация структуры капитала по принципу максимизации уровня рентабельности;

– оптимизация структуры капитала по способу минимизации уровня финансовых рисков;

– оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости;

– формирование стратегического плана по построению и поддержанию оптимальной структуры капитала [3, с.1205].

Для оценки структуры собственных и заемных источников финансирования рассчитаем на примере организации отрасли машиностроения показатели, характеризующие финансовую независимость, и представим результаты в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей, характеризующих структуру собственного капитала и обязательств организации за 2016-2017 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	2016 г.	2017 г.	Отклонение	Темп роста, %
1 Собственный капитал, тыс. руб.	-	58 384	144 212	85 828	В 2,5 раза
2 Заемный капитал, тыс. руб.	-	972 758	1 112 333	139 575	114,3
3 Итог баланса, тыс. руб.	-	1 031 142	1 256 545	225 403	121,9
4 Коэффициент финансовой независимости	0,4-0,6	0,05	0,11	0,06	х
5 Коэффициент финансовой зависимости	≤ 0,5	0,94	0,89	-0,05	х
6 Коэффициент финансирования	≥ 1	0,06	0,13	0,07	х
7 Коэффициент финансового рычага	≤ 1	16,66	7,71	-8,95	х

Исходя из данных таблицы 1 видно, что в 2016-2017 гг. большая часть имущества организации сформирована за счет заемных средств (коэффициент финансовой зависимости составляет 0,94 и 0,89 соответственно), что приводит к несбалансированной структуре собственных и заемных источников финансирования и снижает финансовую устойчивость организации. В этом же периоде наблюдается большой недостаток собственных средств (коэффициент финансовой независимости составляет 0,05 и 0,11 соответственно). Также коэффициенты финансирования и финансового рычага не соответствуют рекомендуемым значениям, в связи с чем существует высокий риск неплатежеспособности и наступления банкротства.

Далее проведем анализ эффективности использования собственного и заемного капитала и представим результаты в таблице 2.

По данным таблицы 2 видно, что коэффициент оборачиваемости собственного капитала за исследуемый период увеличился на 1,84, что говорит о повышении эффективности его использования. Значение показателя рентабельности собственного капитала находится на низком уровне, что обусловлено наличием в 2016 году чистого убытка, а в 2017 году – недостаточной величиной чистой прибыли. Значение эффекта финансового рычага в 2016-2017 гг. отрицательное, но в 2017 г. имеет положительную динамику и сократилось на 612,71. Это говорит о низком уровне рентабельности собственного капитала за счет привлечения в качестве источников финансирования более чем на 90% заемных средств. В результате этого происходит «проедание» собственного капитала, что может стать причиной банкротства организации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 2 – Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала организации за 2016-2017 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение	Темп роста, %
1 Собственный капитал, тыс. руб.	58 384	144 212	85 828	В 2,5 раза
2 Заемный капитал, тыс. руб.	972 758	1 112 333	139 575	114,3
3 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	228 672	339 302	110 630	148,4
4 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-192 288	2 396	194 684	-
5 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	151 157	101 298	-49 859	67,0
6 Среднегодовая стоимость совокупных активов, тыс. руб.	1 029 777	1 143 844	114 067	111,1
7 Итог баланса, тыс. руб.	1 031 142	1 256 545	225 403	121,9
8 Коэффициент обеспеченности обязательств активами	0,94	0,89	-0,05	х
9 Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,51	3,35	1,84	х
10 Рентабельность собственного капитала, %	-127,21	2,37	129,58	х
11 Рентабельность совокупного капитала, %	-18,67	0,21	18,88	х
12 Средняя ставка процента за кредит, %	20	15	-5	х
13 Коэффициент налогообложения	0,01	0,78	0,77	х
14 Плечо финансового рычага	16,66	7,71	-8,95	х
15 Эффект финансового рычага, %	-637,80	-25,09	612,71	х

Нормативное значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами устанавливает предел размера обязательств – не более 0,85. В этом случае доля собственного капитала должна быть не менее 15%. В 2017 г. она составляет 11,48%, что является ниже допустимого значения, поэтому организации необходимо принимать меры по наращиванию величины собственного капитала.

Таким образом, можно предложить следующие пути по формированию оптимальной структуры капитала для исследуемой организации:

– увеличить величину уставного капитала организации за счет дополнительных эмиссий акций и привлечения дополнительных инвестиций;

– осуществлять контроль за величиной чистых активов с целью повышения доли собственных источников финансирования организации и достижения нормального уровня финансовой устойчивости;

– повысить прибыль от реализации продукции и других видов деятельности за счет выпуска инновационной продукции, диверсификации рынков сбыта и модернизации производства;

– ускорить оборачиваемость капитала путем сокращения продолжительности производственного цикла, сокращения времени нахождения средств в дебиторской задолженности и т.д.

Таким образом, оптимизация структуры капитала, механизм его функционирования и формирования тесно связаны с успешным развитием и эффективной деятельностью организации. Поэтому для достижения необходимых результатов нужно помнить, что в основе эффективной деятельности организации лежат выбранные источники ее финансирования, их состав и соотношение в структуре капитала.

Литература

1. Бланк, И. А. Словарь-справочник финансового менеджера: справ. пособие / И. А. Бланк – К. : «Ника-Центр», 1998. – 460 с.

2. Хлебенкова, Ю. В. Оптимизация финансовой структуры капитала / Ю. В. Хлебенкова, Т. Р. Рахимов // Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов. – Выпуск 16. – Том 1 / Томский политехнический ун-т; под ред. И.Е. Никулиной [и др.]. – Томск, 2015. – С. 152-156.

3. Глушец, Е. А. Оптимизация структуры капитала: этапы построения оптимальной структуры / Е. А. Глушец // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1205-1207.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 378.01

О. П. Кундря-Высоцкая
kundrya-vysotska@ukr.net
Львовский учебно-научный институт
Государственное высшее учебное заведение «Университет банковского дела», Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Обусловлено, что эффективным инструментом, который представляет и дает возможность анализировать взаимосвязь бизнеса и общества с целью усиления взаимной ответственности участников общественной жизни и создания условий для дальнейшего стабильного развития, есть интегрированная отчетность. Определены методические подходы к формированию интегрированной отчетности в рамках определенных этапов ее формирования.

Интеграция Украины в европейское и мировое сообщества требуют введения современной практики взаимодействия бизнеса и общества с целью усиления взаимной ответственности участников общественной жизни и создание условий для дальнейшего стабильного развития. Эффективным инструментом, который представляет и дает возможность анализировать такую взаимосвязь, есть интегрирована отчетность. Таким образом, отчетность вынуждена эволюционировать из-за необходимости отражения изменений в самом предприятии, в информационных технологиях, в потребностях пользователей.

Интегрированная отчетность - это язык «устойчивого» предприятия и способ доведения до потенциального пользователя информации о том, как происходит создание стоимости предприятия и содержит прогнозы относительно краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода его деятельности. Проблемам формирования интегрированной отчетности посвящены труды зарубежных и отечественных исследователей: Т.В. Давидюк (социальная отчетность в управлении человеческим капиталом), Р.А. Костырко (принципы составления интегрированной отчетности), О.А. Лаговская (особенности применения интегрированной отчетности), Н.А. Лоханова (концептуальные основы интегрированной отчетности), В.А. Мелихов (подготовка интегрированной отчетности в отдельных сферах деятельности) и др. Однако, на сегодняшний день открытой остается проблема системного методического обеспечения процесса формирования интегрированной отчетности. Поэтому, исследования в этом направлении не теряют своей актуальности.

Отметим, что в Украине еще не разработан методологический инструментарий формирования интегрированной отчетности вследствие наличия различных видов отчетов и отсутствия понимания назначения каждого из них. Предоставление корпоративных социальных отчетов осуществляется в одном из вариантов на выбор компании: социальные, экологические, интегрированные отчеты, отчеты об устойчивом развитии. Компании самостоятельно выбирают формат, разделы и структуру отчета.

Базовые принципы подготовки интегрированного отчета определены IIRC в документе «Интегрированная отчетность - ценности взаимодействия в XXI веке» (Discussion Paper «Towards Integrated Reporting - Communicating Value in the 21st Century"): стратегический фокус и ориентация на будущее, связность информации, взаимодействие с заинтересованными сторонами, сущность, краткость, достоверность и полнота, устойчивость и совместимость [1, 2]. Таким образом, методологической основой формирования интегрированной отчетности выступает системный подход, согласно которому интегрированная отчетность рассматривается как целостный комплекс взаимосвязанных элементов, совокупность взаимодействующих объектов. Ее формирование предусматривает реализацию последовательных мероприятий (Рис.1)

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

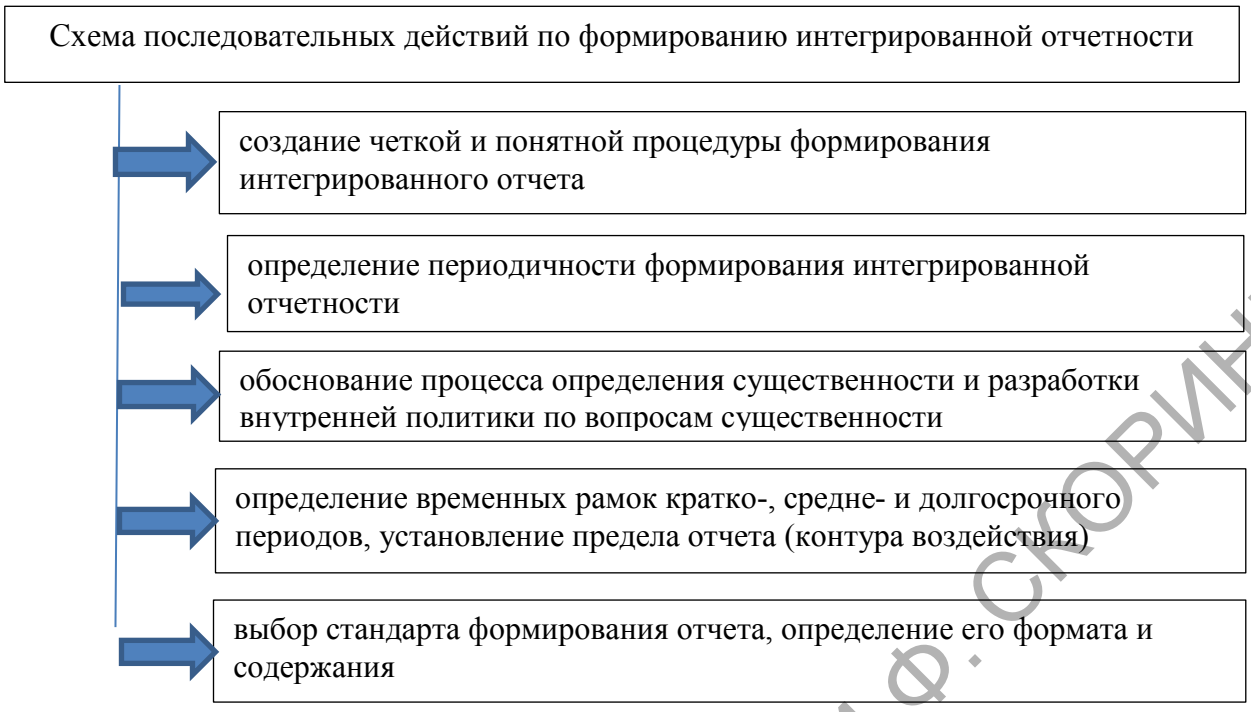


Рисунок 1 – Методологическая основа формирования интегрированной отчетности

Подготовка интегрированной отчетности является новым способом представления целостной системы бизнеса в концепции устойчивого развития. Ведь, с ускорением процесса глобализации и выходом отечественных предприятий на международный рынок все чаще возникает потребность в ведении социально ответственного бизнеса. Современные требования пользователей к информационной базе управления предприятием требуют данные, которые можно получить не только из финансовых отчетов, но и данные о социальной и экологической деятельности предприятия. Процесс подготовки интегрированной отчетности можно условно разделить на два этапа (Рис.2.)

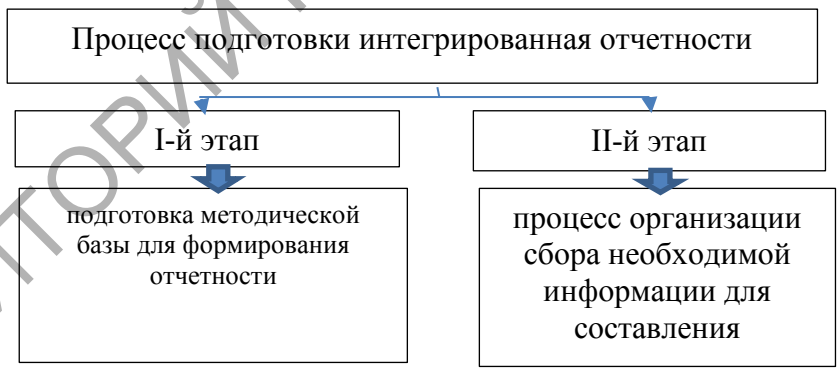


Рисунок 2 – Этапы подготовки интегрированной отчетности

Важными методическими элементами на этапе подготовки интегрированной отчетности есть: разработка учетной политики предприятия для целей составления интегрированной отчетности (изменение уже существующей учетной политики); определение периодичности формирования интегрированной отчетности; обоснование процесса определения существенности и разработки внутренней политики по вопросам существенности; определение перечня лиц, наделенных управленческими функциями в процессе формирования интегрированной отчетности и установление их роли и функций в этом процессе; установление формата и содержания отчета (стандартные элементы будут

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

включены и, какие принципы будут использованы при формировании содержания элементов отчета); разработка мероприятий, подтверждающие достоверность интегрированной отчетности (внутренний и внешний аудит, а также разработка процедуры и руководства по внутреннему аудиту интегрированной отчетности).

Второй этап подготовки интегрированной отчетности включает реализацию следующих мероприятий: формирование процесса сбора информации и ответственных за нее лиц; определение отчетного периода интегрированной отчетности; установление границ отчета; составление графика предоставления информации; подготовка графика формирования интегрированной отчетности.

Реализацию данных мероприятий следует разделить на несколько этапов и решить ключевые вопросы, которые возникают в процессе формирования интегрированной отчетности, что позволит определить формат отчета, его содержание и периодичность представления.

Надо отметить, что построение модели интегрированной отчетности вызывает ряд проблем. Как отмечает Сорокина К. В. «Один из главных вопросов состоит в том, насколько вообще возможно определить в деталях информацию, необходимую для раскрытия, чтобы она была полезной» Согласно, Концептуальных основ МСФО для того, чтобы финансовая информация была полезной, она должна быть уместной и достоверно представлять то, что она предназначена представлять. По нашему мнению, выбор финансовых и нефинансовых показателей интегрированной отчетности зависит от способности компании создавать ценность компании. Информация, позволяющая оценить способность организации создавать ценность в течение времени, передается с помощью описания, содержит следующее: описание того, как организация использовала и намерена использовать различные капиталы, учитывая ключевые для стабильного развития направления: финансовое, социальное, экологическое.

Определение существенности с целью подготовки интегрированного отчета содержит: определение важных фактов (то есть тех фактов, которые повлияли на способность создавать ценность в течение времени в прошлом, оказывают такое влияние в настоящем или могут предоставлять его в будущем); оценка важности таких фактов с точки зрения их известного или потенциального влияния на создание ценности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что наполнение интегрированного отчета будет зависеть исключительно от профессионального суждения менеджмента компаний. Очень большой риск того, что в интегрированной отчетности приоритетную часть займут сильные стороны компании, умаляя негативные события, которые часто имеют место в крупных компаниях. Поэтому, по нашему мнению, разработка показателей интегрированной отчетности должна базироваться на внешних или подтвержденных источниках, но не в коем случае на внутренних прогнозах менеджмента. Поэтому, чтобы не упустить важные факты, анализ должен проводиться с привлечением независимых экспертов с опытом глубокой экспертизы.

Безусловно, с течением времени практика «дает самые эффективные уроки» для пересмотра и усовершенствования методических инструментов формирования интегрированной отчетности. Нужно время. для дальнейшей научной проработки всех теоретических и практических аспектов составления интегрированной отчетности,

Литература

1. ACCA report: Understanding Investors: directions for corporate reporting [Электронныйресурс]. – Режим доступа : http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDFtechnical/financial-reporting/pol-afb- i02.pdf.

2. The International Integrated Reporting Framework [Электронныйресурс]. – Режимдоступа : http://www.theiirc.org/ wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657.432

М. М. Лисименко
Lisimenko_m@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлено современное состояние дебиторской задолженности в организациях Республики Беларусь и в частности, в ОАО «Гомсельмаш», а также содержание, задачи и этапы ее внутреннего контроля. Особое внимание уделено процедуре инвентаризации дебиторской задолженности, созданию и использованию резерва по сомнительным долгам.

В условиях мирового экономического кризиса практически все организации, независимо от форм собственности, сталкиваются с проблемой неоплаты дебиторской задолженности. Возникновение дебиторской задолженности, ее рост оказывает негативное влияние не только на эффективность деятельности организации, но и порой ставит под удар сам факт ее существования.

В настоящее время сохраняется тенденция увеличения просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей. Более того, последнее годы заметны сдвиги в сторону превышения величины просроченной кредиторской задолженности над дебиторской. Состояние и динамика задолженности в организациях Республики Беларусь (без банков, бюджетных и страховых организаций) представлена на рис.1.[1]

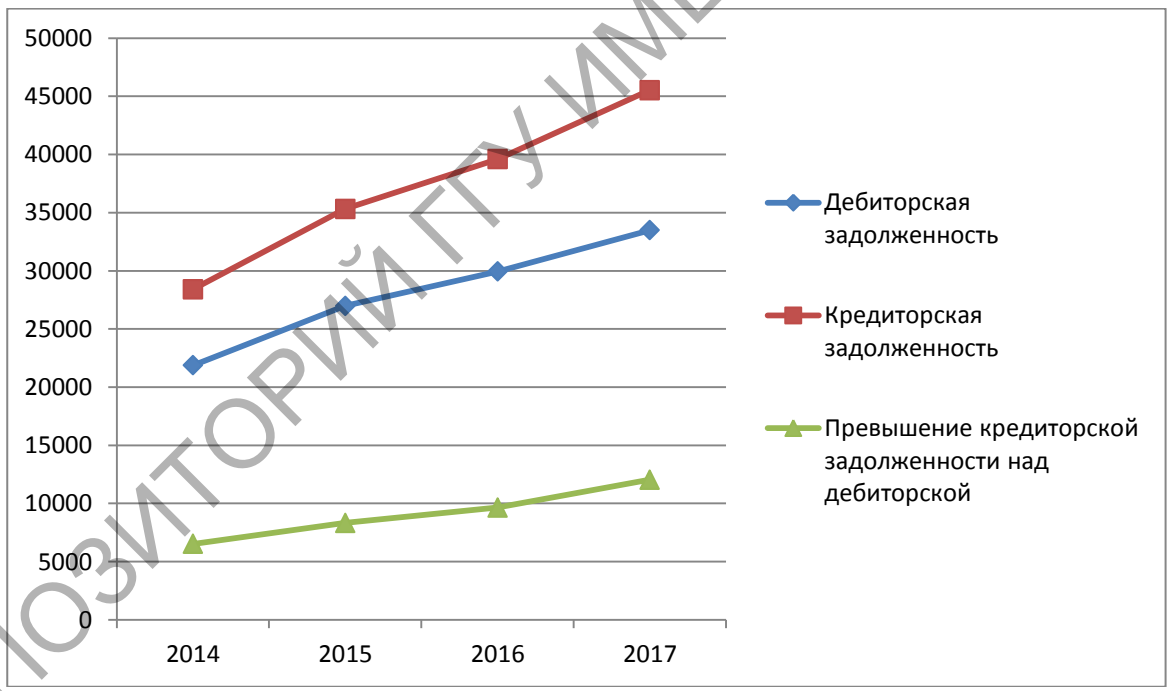


Рисунок 1 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности в организациях Республики Беларусь

Значительная величина дебиторской задолженности, в том числе просроченной, отрицательно влияют на структуру активов организации, приводя к снижению ликвидности оборотного капитала. Это ведет в итоге к росту и кредиторской задолженности, которую просто нечем погасить. Это негативно отражается на финансовом состоянии организации, ее платежеспособности и привлекательности на инвестиционном рынке. Поэтому сегодня

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

практически все организации большое внимание уделяют системе внутреннего контроля расчетных операций. [2]

В ОАО«Гомсельмаш» также наблюдается тенденция роста как дебиторской, так и кредиторской задолженности, динамика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Состав, структура и динамика дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «Гомсельмаш»

Показатели	На 01.01.2017		На 01.01.2018		Откло-нение, тыс.руб.	Темп роста, %
	тыс.руб.	уд.вес, %	тыс.руб.	уд.вес, %		
Кредиторская задолженность	204897,3	100	233781,5	100	28884,2	114,1
- за товары, работы, услуги	197203	96,2	221006,5	94,5	23803,5	112,1
- по оплате труда	4457,2	2,3	6522,2	2,8	2065	146,3
- бджет и внебюджетные фонды	2265,2	1,1	4912	2,1	2646,8	216,8
- прочим кредиторам	971,9	0,5	1340,8	0,6	368,9	138
Дебиторская задолженность	287920,8	100	428953,5	100	141032,7	149
- покупателей и заказчиков	260253,8	90,4	308730,1	72	48476,3	118,6
- прочих дебиторов	27667	9,6	120223,4	28	92556,4	73,1

Данные таблицы 1 показывают, что в составе и структуре задолженности произошли значительные изменения: сальдо дебиторской задолженности увеличилось на треть, но доля задолженности покупателей при этом сократилась, а ее абсолютная величина выросла только на 48476,3 тыс.руб.

Что касается кредиторской задолженности, то она выросла незначительно (на14,1%), и в настоящее время ее величина почти в 2 раза ниже, чем сумма дебиторской задолженности. Следовательно, организации необходимо сосредоточить внимание на управлении именно дебиторской задолженностью. В организации должна быть разработана эффективная политика управления дебиторской задолженностью, как элемент которой можно предложить систему ее внутреннего контроля, которая включает в себя несколько этапов.

На первом этапе проводится инвентаризация дебиторской задолженности, цель которой - подтверждение данных учета о наличии задолженности, ее категории, дат погашения. Порядок, документооборот, сроки ревизии утверждаются приказом в учетной политике. Информация о наличии непогашенных долгов используется при формировании годового баланса, составления приложения к отчетности и должна отвечать критерию достоверности. В результате подтверждается обоснованность сумм, отраженных на счетах учета.

После контроля учетных данных требуется провести анализ состояния задолженности. При анализе выявляются следующие виды задолженности:

— долги контрагентов с отсрочкой по условиям договоров, по которым не наступил срок оплаты;

— задолженность, по которой существует просрочка, но имеются гарантии оплаты;

— суммы, по погашению которых имеется высокая вероятность просрочки;

— безнадежные к погашению долги, на суммы которых необходимо создать резерв;

— задолженность, по которой истек срок исковой давности, подлежащая списанию и учету на забалансовом счете.

Одним из важных результатов инвентаризации дебиторской задолженности и оценки ее качества, которые влияют на финансовые показатели организации, является создание резерва по сомнительным долгам и выявление задолженности, которую необходимо истребовать.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Резервы по сомнительным долгам с 2012 года организации нашей страны должны создавать на конец отчетного периода, периодичность их создания следует закрепить в учетной политике организации [3] .

Резерв по сомнительным долгам в ОАО «Гомсельмаш» создается на конец отчетного года по всей сумме дебиторской задолженности на основе выручки от реализации продукции за отчетный период и коэффициента сомнительной задолженности.

Коэффициент сомнительной задолженности определяется как отношение общей суммы признанной безнадежной к получению дебиторской задолженности, списанной со счетов учета расчетов за предыдущий период, к общей сумме выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за соответствующий период. При этом рекомендуемый период оценки выручки не должен превышать пяти лет.

Сумма резервов по сомнительным долгам, относимая на расходы отчетного периода, определяется путем умножения коэффициента сомнительной задолженности на сумму выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за отчетный период.

В целях регулирования и регламентирования работ по рассмотрению, анализу, снижению и предупреждению непроизводственных расходов, повышения ответственности структурных подразделений и конкретных должностных лиц в предотвращении и недопущении непроизводительных расходов в ОАО «Гомсельмаш» издан приказ о создании комиссии по рассмотрению непроизводительных расходов. На заседаниях комиссия также рассматривает каждый факт возникновения дебиторской задолженности до ее списания и устанавливает, не связано ли возникновение такой задолженности с коррупционными и иными злоупотреблениями работниками общества. Комиссия несет ответственность за соответствие принимаемых решений действующему законодательству, за обоснованность использования предоставленных прав, и за своевременность рассмотрения фактов возникновения непроизводительных расходов.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/. – Дата доступа: 02.09.2018.

2. Герасимова Л.Н. Аспекты учетно-аналитического механизма управления дебиторской задолженностью // Финансовый учет. – 2011. - №2 – С. 45-52.

3. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. М-вом финансов Респ. Беларусь 30.09.2011.[Электронный ресурс] : [по состоянию на 02.09.2018 г.] // Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр»/. – Дата доступа: 02.09.2018.

УДК 331.28

О. С. Медведик

sergeevna.oksana@inbox.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»

От эффективности использования трудовых ресурсов в производственном процессе во многом зависят все результирующие показатели и экономический потенциал хозяйствующего субъекта. В статье представлена краткая оценка эффективности использования фонда заработной платы ОАО «Гомсельмаш», намечены проблемы построения эффективной системы оплаты труда в организации и предложено использование для данных целей грейдинга.

В современных условиях развития рыночных отношений роль и значение заработной платы как мощного стимула к труду постоянно возрастает. Правильное и единое,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

приемлемое для всех уровней и сфер экономики толкование эффективности заработной платы представляет большой интерес в практическом отношении.

Эффективность в общем виде является характеристикой протекания любого процесса и выражает его результативность или степень достижения поставленной цели. Для определения эффективности использования фонда заработной платы необходимо провести анализ данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1 –Динамика показателей эффективности использования фонда заработной платы на ОАО «Гомсельмаш» за 2015-2016 гг.

Показатели	Года		тклонение (+/-)	Темп роста,%.
	2015 г.	2016 г.		
1 Объём произведенной продукции, тыс. руб.	181048	277649	96601	153,36
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	228672	339302	110630	148,38
3 Фонд заработной платы, тыс. руб.	46675	59414	12739	127,29
4 Прибыль от реализации, тыс. руб.	-29223	21054	50277	х
5 Зарплатоотдача произведенной продукции, руб.	3,88	4,67	0,79	120,36
6 Зарплатоотдача реализованной продукции, руб.	4,89	5,71	0,82	116,77
7 Рентабельность фонда заработной платы, %	х	35,44	х	х

Анализируя данные, представленные в таблице 1, можно заметить, что увеличение зарплатоотдачи произведенной продукции составило 20,36 %, а увеличение зарплатоотдачи реализованной продукции составило 16,77 %. Однако, уровень зарплатоотдачи по реализованной продукции остается выше, чем аналогичный показатель, рассчитанный по произведенной продукции, что является позитивным моментом. Рентабельность фонда заработной платы работников ОАО «Гомсельмаш» в 2016 году составила 35,44%. Это достаточно высокий уровень. Данные показатели говорят об эффективном использовании фонда заработной платы в соотношении с объёмами производимой и реализованной продукции.

По данным таблицы 2 видно, что общий оборот рабочей силы по организации можно считать нормальным, снижение коэффициента оборота по выбытию является положительным моментом.

В ОАО «Гомсельмаш» в 2016 году количество принятых человек на работу увеличилось на 36 или на 10,81 %, а число выбывших человек уменьшилось на 345 или на 24,23%. Для организации это является положительной тенденцией. Коэффициент текучести кадров в отчетном году имеет тенденцию к снижению, что является положительным фактором.Коэффициент оборота по приему в организации в 2016 году равен 0,05.

Таблица 2 – Показатели движения рабочей силы ОАО «Гомсельмаш» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Темпы роста, %
1 Принято за год, чел.	333	369	36	110,81
2 Выбыло за год, чел. в том числе:	1424	1079	-345	75,77
2.1 По собственному желанию	1386	1053	-333	75,94
2.2 Уволено за нарушение трудовой дисциплины	36	26	-12	68,41
3 Среднесписочная численность, чел.	7470	8088	618	108,27
4 Коэффициент оборота по приёму	0,0400	0,0500	0,0100	х
5 Коэффициент оборота по выбытию	0,1906	0,1334	-0,0572	х
6 Коэффициент текучести	0,1906	0,1334	-0,0572	х

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Большое значение для оценки эффективности средств на оплату труда имеет изучение соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы. Представим данные о динамике средней заработной платы и производительности труда в ОАО «Гомсельмаш» в таблице 3.

Таблица 3 – Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда в ОАО «Гомсельмаш» в 2015 -2016 гг.

Показатели	Годы		Отклонение (+/-)	Темп роста, %
	2015 г.	2016 г.		
Объём произведенной продукции, тыс. руб.	181048	277649	96601	153,36
Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, тыс. руб.	46675	59414	12739	127,29
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	7442	8042	600	108,06
Среднегодовая выработка одного работающего, тыс. руб.	24,33	34,52	10,19	142,00
Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	522,65	615,66	93,01	117,79
Коэффициент опережения	–	1,21	–	–

Анализируя данные таблицы 3, мы видим, что увеличение выработки в отчетном году составило 42 %, а рост среднегодовой заработной платы 17,79 %. Коэффициент опережения выработки над средней заработной платой составил 1,21. Соответственно, заработная плата увеличивается с ростом производительности труда, но темпы роста выработки опережают рост заработной платы. Проведем подсчет суммы экономии фонда заработной платы в связи с изменением соотношения между темпами роста производительности труда и его оплаты:

$$\pm Э = ФЗП_ф \times \frac{ЗП - ПТ}{ЗП} = 59414 \times \frac{117{,}79 - 142{,}0}{117{,}79} = -12211{,}67 \text{ тыс. руб.}$$

Надо отметить, что применение единой тарифной сетки в ОАО «Гомсельмаш» не способствует стимулированию заинтересованности работников и руководителей в улучшении финансово-экономических показателей работы предприятий, повышению деловой активности [1, с. 7]. Тарифная система оплаты труда предусматривает зависимость заработной платы от сложности и квалификации работников, но не от фактических результатов. Премии являются постоянной частью заработка [2, с.11]. Основная проблема подобной системы – практически полное отсутствие зависимости уровня заработной платы работника от его вклада в трудовую деятельность.

Следовательно, имеет место неэффективность затрат на оплату труда, низкий уровень заработных плат, низкая эффективность труда.При бестарифной (гибкой) системе оплаты труда заработная плата работника находится в прямой зависимости от результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Разновидности гибких систем оплаты труда представим в таблице 4.Мы считаем, что среди гибких систем оплаты труда наиболее эффективное использование средств на оплату труда в ОАО «Гомсельмаш» будет при использовании грейдов. Стратегическая цель грейдинга в ОАО «Гомсельмаш» – четкое разделение полномочий, функций, заложенных в должностях, зон ответственности, закрепленных в каждой из них, что поможет исключить дублирование обязанностей.

В итоге должна быть выстроена иерархия должностей, следствием чего станет снижение затрат на управление предприятием, создание единой и справедливой системы оплаты труда. А это в свою очередь повысит материальную удовлетворенность персонала, снизит его текучесть.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 4 – Разновидности гибких систем оплаты труда

Комиссионная система оплаты труда	Система «плавающих окладов»	Грейдинг.
При применении в организации комиссионной системы оплаты труда работникам выплачивается ежемесячное вознаграждение за обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции. Ежемесячное вознаграждение устанавливается в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах.	Система «плавающих окладов» предусматривает установление тарифных ставок в текущем месяце по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада работника в результаты труда.	К преимуществам грейдов следует отнести: рост производительности труда в пределах 2–2,5%; создание основы для формирования стратегии развития персонала; наличие взаимосвязи между уровнем дохода работника на конкретной должности и относительной ценностью его позиции в компании; помощь руководству в принятии решений об индексации заработной платы в соответствии со стратегическими требованиями развития организации; повышение мотивации персонала; сокращение текучести кадров; привлечение внимания потенциальных кандидатов на рынке труда [3].

Разработка системы грейдов в ОАО «Гомсельмаш» будет включать следующие этапы:Подготовка рабочей группы, выбор методики построения грейдов.Разработка документации.Формирование единого каталога наименования должностей.Анализ и выявление ключевых факторов должности.Определение веса фактора.Оценка должностей.Расчет количества баллов по каждой должности.Распределение баллов по грейду.Определение вилок заработных плат для каждого грейда [4, с. 7].

Грамотный учет оплаты труда, распределение ее по сферам производства, а также своевременный анализ позволяют обнаружить новые резервы в увеличении оплаты каждого сотрудника.

Литература

1.Гламбоцкая, А.О. Система оплаты труда в Беларуси: законодательные ограничения и направления реформирования / А.О. Гламбоцкая. Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2016. – 11 с.

2.Адамчук, В. В. Экономика труда : учеб. пособие / В.В. Адамчук, Ю. П. Кокин, Р. А, Яковлев; под общ. ред. В. В. Адамчук. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2005. – 431 с.

3. Грейдинг: трудинг и затратинг [Электронный ресурс] // Компьютерная неделя. – Режим доступа: https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=82628. – Дата доступа: 10.09.2018.

4.Чемеков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М.: Вершина, 2007. – С. 16– 17.

УДК 005.932

С. К. Метлушко, А. Н. Щербакова
alinascherbakova97@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В данной статье обоснована значимость анализа как важнейшего инструмента управления материальными ресурсами в организации. Представлен авторский подход к группировке аналитических показателей в разрезе стадий воспроизводства и центров ответственности. Проведена апробация методики анализа на его основе и фактическом материале конкретной организации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Развитие национальной экономики в современных условиях невозможно без перестройки модели общественного обеспечения, производства и потребления в направлении ресурсосбережения и выделения его в отдельную системную сферу как базис повышения ее конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Формирование ресурсоэффективных стратегий на микроуровне выражается в более рациональном использовании ресурсов, которое включает систему долгосрочных целей ресурсосберегающей деятельности хозяйствующего субъекта, определяемых общими задачами его развития, а также выбор наиболее оптимальных путей их достижения для получения ожидаемого экономического, экологического и социального эффектов [1].

Проблема рационального использования и сбережения ресурсов является особенно актуальной для Республики Беларусь, так как уровень материало- и энергоемкости отечественной экономики страны довольно высок. Об этом, например, свидетельствует показатель энергоемкости ВВП, который остается в 1,6 раза выше, чем в среднем в мире, и в 2 раза выше уровня Франции и Германии [2]. Также стоит отметить, что материальные затраты в структуре себестоимости продукции отечественных организаций составляют более 80%. В связи с этим анализ эффективности использования материальных ресурсов является важнейшим инструментом выявления резервов их экономии с целью ресурсосбережения.

В научной литературе для оценки эффективности использования материальных ресурсов сформировалась и традиционно применяется система обобщающих и частных показателей. Данная система, на наш взгляд, требует доработки с позиции группировки основных ее показателей в разрезе стадий воспроизводственного процесса для выявления ответственных за допущенные недостатки в управлении материальными ресурсами. Например, на практике возможны ситуации, когда материалоотдача в организации возросла, а материалорентабельность при этом сократилась. В этом случае сложно дать однозначную оценку изменения эффективности использования материальных ресурсов. Либо сбои в поставках материалов привели к необходимости замены их на другие, менее качественные, что могло привести к браку и росту материальных затрат не по вине рабочих, задействованных в производственном процессе. Поэтому считаем целесообразным применяемые аналитические показатели подразделить на 3 группы в разрезе следующих стадий и центров ответственности:

- снабжения (отдел материально-технического снабжения);

- производства (производственный отдел);

- обращения (отделы сбыта и маркетинга).

Из достаточно большого количества традиционных показателей выделим наиболее значимые, а также дополним их новыми, с указанием алгоритма расчета.

1 В сфере снабжения:

-коэффициент обеспеченности плановой потребности в материальных ресурсах договорами, который определяется как отношение суммы заключенных договоров на поставку материалов к сумме покрытия плановой потребности за счет внешних источников;

- коэффициент ритмичности поставок материалов, который определяется как отношение суммы фактического объема поставок, но не более планового уровня, к плановому объему.

2 В производственной сфере:

- материалоотдача, котораяопределяется путем отношения стоимости произведенной продукции к сумме материальных затрат;

- коэффициент полезного использования материалов (с учетом отходов), который можно рассчитать как отношение разности стоимости материалов и стоимости отходов к стоимости материалов [3].

3 В сфере реализации:

- прибыль на рубль материальных затрат (материалорентабельность), котораярассчитывается какотношение прибыли от реализации продукции к сумме

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

материальных затрат и показывает величину прибыли, приходящейся на рубль материальных затрат. Чем больше будет получено прибыли на 1 рубль материальных затрат, тем эффективнее используются материальные ресурсы предприятия в сфере обращения;

- коэффициент оборачиваемости средних остатков сырья и материалов, который рассчитываетсякак отношение выручки от реализации продукции к среднему остатку запасов сырья и материалов.

Представленные показатели являются однонаправленными, т.е. рост их в динамике свидетельствует о положительных тенденциях в управлении материальными ресурсами.

Источниками информации для их расчетов являются плановые и фактические данные и оперативные сведения производственного отдела, данные отдела материально-технического снабжения, статистическая отчетность **(**форма № 4–ф «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)), бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, форма №2 «Отчет о прибылях и убытках») и др.

Предлагаемый методический подход к оценке эффективности управления материальными ресурсами в разрезе стадий воспроизводственного процесса был апробирован на фактическом материале ОАО «Гомельский литейный завод «Центролит» за 2015-2017 гг. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Данные таблицы 1 позволяют сделать следующие выводы.

1 За прошедший период усилились негативные тенденции в сфере обеспеченности организации материальными ресурсами вследствие неполной обеспеченности договорами плановой потребности во внешних источниках материальных ресурсов и нарушений в ритмичности их поставок, о чем свидетельствует динамика соответствующих коэффициентов.

2 При некотором повышении эффективности использования материальных ресурсов в процессе производства (рост материалоотдачи в 2017 году составил 0,09 руб.) наблюдаются тенденция снижения материалорентабельности (на 0,05 руб. и 0,04 руб. в 2016 году и 2017 году соответственно) вследствие снижения суммы прибыли от реализации продукции на фоне роста суммы материальных затрат и тенденция замедления оборачиваемости средних остатков сырья и материалов из-за превышения темпов их роста над темпами роста выручки от реализации продукции.

Таблица 1 - Динамика показателей обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов в разрезе стадий воспроизводственного процесса ОАО «Гомельский литейный завод «Центролит» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2016/2015	2017/2016
Снабжение					
1 Коэффициент обеспеченности плановой потребности во внешних источниках материальных ресурсов договорами	0,98	0,95	0,90	-0,03	-0,05
2 Коэффициент ритмичности поставок основных видов материалов	0,93	0,89	0,83	-0,04	-0,06
Производство					
1 Материалоотдача, руб.	1,84	1,69	1,78	-0,15	0,09
2 Коэффициент полезного использования материалов (с учетом отходов)	1,11	1,05	1,06	-0,06	0,01
Обращение					
1 Материалорентабельность (прибыль на рубль материальных затрат), руб.	0,13	0,08	0,04	-0,05	-0,04
2 Коэффициент оборачиваемости средних остатков сырья и материалов	12,5	12,2	12,1	-0,3	-0,1

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить основные проблемы организации в управлении материальными ресурсами, на решение которых следует обратить внимание в первую очередь путем реализации практических мер, направленных на повышение результативности работы отелов материально-технического снабжения, сбыта и маркетинга как центров ответственности по указанным направлениям. К таким мерам можно отнести, например, увязку системы премирования с показателями обеспеченности материальными ресурсами и личной ответственностью работников соответствующего отдела за их выполнение; активизацию деятельности работников отдела маркетинга по расширению рынков сбыта продукции предприятия, поиску новых потребителей и т.п.

Обобщая изложенное, отметим, что предлагаемый методический подход к исследованию материальных ресурсов организации позволит повысить управляемость ими и эффективность их использования за счет выявления резервов в разрезе центров ответственности.

Литература

1. Сотник, И.Н. Формирование ресурсоэффективной стратегии предприятия в условиях инновационных изменений / И.Н. Сотник, С.В. Шевцов // Механизм регулирования экономики. – 2014. – № 3. – С. 54-62.

2. Энергоемкость производства, продукции, ВВП [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://dengifinance.ru/yenergoemkost-proizvodstva-produkc. – Дата доступа: 20.04.2018.

3. Кульбаков, А.В. Анализ использования материальных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/manufact/mat_resources.shtml. – Дата доступа: 20.04.2018.

УДК 657.312.2

Т. И. Панова, Е. С. Шевцова
panova31@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМА ДОСТОВЕРНОГО ОТРАЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В данной статье поднимается вопрос о достоверном отражении стоимости объектов основных средств в бухгалтерском учете, рассматриваются подходы к выбору способа их оценки. Анализ целей составления бухгалтерской отчетности позволил установить оптимальные способы оценки объектов основных средств в зависимости от групп заинтересованных в информации пользователей.

Основной целью ведения бухгалтерского учета является, как известно, формирование достоверной информации о составе активов организации, собственного капитала и ее обязательств, финансовом состоянии и эффективности деятельности для предоставления ее внутренним и внешним пользователям.

Значимым фактором хозяйственной деятельности любой организации выступают средства производства, которыми она располагает. Наличие данных средств определяет границы возможностей организации по производству продукции, оказанию услуг, выполнению работ, а также устанавливает уровень технического вооружения труда работников. Основные средства, обеспечивая производственный цикл в течение длительного времени, представляют собой наиболее дорогостоящую часть средств производства и занимают наибольший удельный вес в стоимости всего имущества организации. Именно поэтому достоверное отражение данных об основных средствах имеет большое значение для пользователей бухгалтерской отчетности.

Однако достоверность не является однозначным понятием. В зависимости от того, внутренним или внешним пользователям предоставляется информация, ее достоверность приобретает разные характеристики.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Внешних пользователей принято разбивать на пользователей с прямой финансовой заинтересованностью и пользователей с косвенной финансовой заинтересованностью.

К первой подгруппе относятся:

– существующие и потенциальные инвесторы, заинтересованные в информации, которая помогла бы определить — покупать, держать или продавать ценные бумаги, оценить способность компании выплачивать дивиденды;

– существующие и потенциальные кредиторы, заинтересованные в информации, позволяющей оценить риск в отношении возврата займов и выплаты причитающихся процентов;

– поставщики и подрядчики, проявляющие интерес к возможности погашения в срок причитающихся им сумм;

– покупатели и заказчики, заинтересованы в информации о продолжении деятельности организации.

Предмет интереса данной подгруппы — финансовое положение фирмы, результаты ее работы, платежеспособность.

Ко второй подгруппе внешних пользователей бухгалтерской информации можно отнести:

– государство в лице налоговых органов, контролирующих правильность уплаты налогов;

– аудиторские службы, осуществляющие независимый контроль за соблюдением порядка осуществления финансово-хозяйственных операций;

– регистрирующие государственные органы, формирующие на базе бухгалтерской информации и финансовой отчетности организаций статистическую обобщающую отчетность;

– пресса и информационные агентства, использующие отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности отдельных компаний;

– прочие.

Пользователи данной подгруппы проявляют интерес к отчетной информации с целью проверки законности совершаемых операций и получения статистической информации путем обобщения показателей отчетности отдельных организаций.

Основными пользователями финансовой отчетности в настоящее время, согласно международным стандартам, признаются инвесторы и кредиторы. Они заинтересованы в информации о финансовом состоянии организации, поэтому для них достоверность данных интерпретируется в выражении возможности организации приносить доход по акциям, погашать обязательства. Именно для данных пользователей решающее значение имеет отражения стоимости объектов основных средств по текущим ценам реализации, то есть по справедливой стоимости.

В основу определения справедливой стоимости положена цена, которая была бы получена при продаже актива в рамках обычной сделки между заинтересованными и осведомленными участниками рынка. Согласно данной модели учета объект основных средств, справедливая стоимость которого может быть надежно измерена, в течение срока использования подлежит учету по переоцененной стоимости. Переоцененная стоимость представляет собой справедливую стоимость этого объекта на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения [1]. Переоцененная стоимость в нашей учетной системе определятся способом прямой оценки, пересчета валютной стоимости или индексным способом. Следует учитывать то, что переоценка должна производиться с достаточной регулярностью.

Таким образом, ценность для внешних пользователей представляет отражение основных средств по стоимости реализации, то есть по справедливой стоимости.

Внутренние пользователибухгалтерской отчетностипредставлены:

– администрацией организации;

– управленческим персоналом и менеджерами различных отделов, подразделений, групп и звеньев;

– служащими, рассматриваемыми здесь с точки зрения сотрудников, в обязанности которых входит обеспечение повышения качества функционирования организации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Внутренние пользователи принимают различные решения производственного и финансового характера и заинтересованы в получении информации, которая, прежде всего, послужит базой для оценки эффективности деятельности предприятия. На основании данной информации предполагается составление финансовых планов организации, принятие объективных и стратегически эффективных управленческих решений.

Оценка эффективности производится путем сопоставления доходов и расходов, поэтому оценка объектов основных средств должна производиться по стоимости реально понесенных расходов на их приобретение, то есть без применения процедуры переоценки. Таким образом, для внутренних пользователей практическую важность имеет оценка основных средств по исторической стоимости, подразумевающей собой применение метода учета на основании себестоимости объектов основных средств, ведь именно данный тип оценки предполагает учет полезности объекта. При использовании модели учета по фактическим затратам после ввода в эксплуатацию объект основных средств должен учитываться по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения [1]. Таким образом, для внутренних пользователей ценность информации заключается в учете основных средств по исторической стоимости.

Однако историческая стоимость не предполагает учета фактора изменения стоимости денег во времени, что порождает невозможность объективного сопоставления расходов, связанных с приобретением объекта основных средств в прошлом, и доходов, полученных на данный момент времени. Общепринятой базой для расчетов стоимости денег с учетом фактора времени является дисконтирование. Дисконтирование характеризует изменение покупательной способности денег, и на его основе производят сопоставление цен удаленных временных периодов. Применение в учете дисконтированной стоимости основных средств способно более точно формировать представление о соотношении их первоначальной стоимости и полученных финансовых результатах от их использования через значительные временные промежутки.

Данный механизм предложен в инструкции №26 и трактуется в ней как определение ценности использования объекта основных средств. Он применяется в качестве одного из способов расчета возмещаемой стоимости объекта основных средств при проведении процедуры обесценения [2]. То есть, достоверная оценка основных средств для внутренних пользователей представляет собой стоимость объекта, сформированная с применением механизма обесценения.

Таким образом, достоверность информации в зависимости от группы пользователей, в ней заинтересованных, понимается по-разному. Как следствие, перед организацией встает вопрос о способе оценки объектов основных средств: по текущей стоимости реализации либо по сумме фактических затрат на приобретение. Для внешних пользователей, заинтересованных в оценке платежеспособности организации, ценность информации представляет собой отражение стоимости основных средств по рыночным ценам, то есть по справедливой стоимости. Для нужд управления, осуществляющего оценку эффективности деятельности организации, решающее значение имеет отражение стоимости основных средств по их себестоимости, то есть по стоимости исторической, с применением процедуры обесценения на основе определения ценности использования основных средств.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" // IFRS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifrs.org. – Дата доступа: 05.09.2018.

2. 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: 05.09.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.71:657.6

О. Н. Сарахман
sarahman88@ukr.net
Львовский учебно-научный институт Государственное высшее учебное заведение «Университет банковского дела», Украина

ПОДДЕРЖКА КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА, ПРОГРАММА ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Внутренние оценки должны включать: постоянный мониторинг деятельности функции внутреннего аудита; периодические самооценки или оценки, которые выполняются другими сотрудниками организации, которые владеют достаточными знаниями практики внутреннего аудита.

Доказано, что дополнительным эффективным методом и надежной практикой для увеличения уровня компетенции персонала, а также мотивации, является ротация персонала, который осуществляется с целью обеспечения принципа объективности, обмена знаниями и сохранения возможности критического суждения.

В практику большинству украинских банков введено правило, согласно которому руководитель подраздела внутреннего аудита может инициировать осуществление краткосрочной ротации персонала внутреннего аудита с персоналом из других функциональных отраслей банка, или краткосрочной передачи аудитора, к другому отделу (без ротации). В этом случае короткий срок составляет период длительностью приблизительно один месяц.

В случаях, когда приобретение необходимых знаний во внутреннем аудите невозможно из-за отсутствия возможностей для учебы или часовые ограничения, руководитель подраздела внутреннего аудита может инициировать привлечение специалистов из других структурных подразделений банка или передачу определенных обязанностей аудита на аутсорсинг другому лицу. В таком случае руководитель подраздела должен обеспечить качество услуг, которые предоставляются по аутсорсингу, надлежащее охватывание и достижение согласованных результатов.

В соответствии с Международными стандартами профессиональной практики внутреннего аудита [1], стандарт 1300, «руководитель внутреннего аудита должен разработать и поддерживать программу обеспечения и повышения качества, которое будет охватывать все аспекты деятельности внутреннего аудита». Аналогичное требование имеется и в Положении Национального банка Украины [2].

Целью разработки такой программы является оценка функции внутреннего аудита на предмет соответствия определению внутреннего аудита и стандартам, а также соблюдения кодекса этики. Программа также должна предусматривать оценку производительности и эффективности функции внутреннего аудита и определять возможности ее улучшения. Стандарты 1310, 1311 и 1312 детализируют требования к внутренним и внешним оценкам качества внутреннего аудита [1].

Внутренние оценки должны включать: постоянный мониторинг деятельности функции внутреннего аудита. Практическая реализация такого мониторинга изображена в Таблице 1.

Постоянный мониторинг должен быть неотъемлемой частью повседневного присмотра, проверки и оценки деятельности внутреннего аудита. Организация и обеспечение такого мониторинга - одно из основных заданий руководителя подразделу внутреннего аудита. Деятельность аудиторов от начала проверки к выпуску конечного отчета должна находиться под постоянным присмотром руководителя проверки и руководителя подраздела.

Периодическая оценка качества внутреннего аудита в банке осуществляется Наблюдательным советом, отделом аудита и самостоятельно руководителем подраздела внутреннего аудита, в добавление к постоянному надзору за каждой проверкой аудита, чтобы обеспечить надлежащее выполнение всех функций внутреннего аудита в соответствии с законодательными требованиями и Международными Стандартами. В частности, это касается таких областей:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1) контроль качества годового планирования: оценка рисков для целей годового планирования пересматривается руководителем подраздела и отделом аудита; выбор областей аудита на следующий год (конечный план аудита), предложенный руководителем подраздела, пересматривается отделом аудита;

2) оценка эффективности и качества работы отдела, который осуществляется наблюдательным советом в соответствии с программой обеспечения и повышения качества внутреннего аудита;

3) проверка качества документации аудита со стороны отдела аудита:

- во время выездных проверок: пересмотр образцов документации аудита относительно полноты и отслеживания обнаруженных недостатков; пересмотр образцов документов, связанных с отслеживанием выполнения согласованных действий (доказательства выполнения), относительно их принадлежности и достаточности;
- во время не выездных проверок: обзор выполнения программы аудита, инициирующего группой; пересмотр образцов документов, связанных с отслеживанием выполнения согласованных действий (доказательства выполнения), относительно их принадлежности и достаточности;

4) периодический пересмотр внутренних положений, которые регулируют деятельность внутреннего аудита, руководителем подраздела на их соответствие требованиям законодательства и требованиям группы;

5) мониторинг выполнения показателей мотивации (установленных согласно соответствующему положению).

Таблица 1 –Мониторинг качества внутреннего аудита

Этап аудита	Выполнение	Просмотр	Цель мониторинга
План работы аудита	Начальник отдела		аудит поручен персоналу с достаточными знаниями, навыками и другими компетенциями
Объем и цели аудита	Руководитель проверки	Начальник отдела	цели аудита сформулированы должным образом, в соответствии с планом аудита и общей стратегии аудита
Программа аудита	Руководитель проверки/ Аудитор	Руководитель проверки	программа аудита разработана таким способом, чтобы полностью охватывать утвержденные объем, цели и риски
Рабочие документы	Аудитор	Руководитель проверки	рабочая документация является полной, должным образом отображает обнаруженные аудитом недостатки и выводы в отчете аудита процедуры и тестирования, предусмотренные программой аудита, были проведены и задокументированы надлежащие ссылки на документацию аудита и их отслеживания
Проект отчета	Руководитель проверки	Начальник отдела	результаты аудита должным образом включены к проекту отчета недостатки, обнаруженны аудитом, должным образом обсуждены с объектом аудита на заключительном совещании и вся неясность устранена
Конечный отчет	Руководитель проверки	Начальник отдела	конечный отчет содержит все недостатки, обнаруженные аудитом, из проекта отчета, все важные комментарии объекта аудита надлежащее составление выводов, чтобы у них были отображены суть и выводы аудита вывод аудита сформирован должным образом за результатами проведенной аудитом работы
Отслеживание	Аудитор / Руководитель проверки	Руководитель проверки/ Начальник отдела	согласованные действия относительно недостатков, обнаруженных аудитом, были должным образом внедрены, и что доказательства введения были надлежащими и достаточными.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Периодическая оценка качества, а также постоянные процедуры надзора за аудитом могут повлечь требования относительно немедленных исправлений и рекомендации относительно будущих улучшений процесса. Такие требования и рекомендации необходимо должным образом задокументировать и обеспечить рассмотрение, утверждение и контроль, за их выполнением [3].

Внешние оценки качества работы внутреннего аудита должны проводиться по меньшей мере один раз на пять лет квалифицированным независимым экспертом или группой экспертов, которые не являются сотрудниками банка.

Форма и периодичность внешних оценок, а также квалификация и независимость внешнего эксперта или группы экспертов должна быть согласована с советом банка[4].

Кроме внедренного банком процесса обеспечения качества внутреннего аудита, оценку качества работы подраздела внутреннего аудита осуществляет и Национальный банк Украины как орган банковского присмотра.

Наблюдательный совет не должен считать работу внутреннего аудита удовлетворительной исключительно на том основании, что Национальный банк Украины не обнаружил недостатки в его деятельности.

Проверка, которая осуществляется Национальным банком Украины, не заменяет необходимость оценивания Наблюдательным советом (или привлеченным внешним оценщиком) деятельности внутреннего аудита [2].

Выводы. Для обеспечения надлежащего соблюдения принципа профессиональной компетентности абсолютно необходимо организовать процесс непрерывного повышения квалификации персонала внутреннего аудита. Ответственным за это является руководитель подраздела, который должен постоянно контролировать знание и профессиональный опыт аудиторов и обеспечить быстрое закрытие пробелов между необходимыми и существующими умениями и знаниями. Необходимые знания могут быть получены через внутреннюю или внешнюю учебу или ротацию персонала в банке.

В бюджете подраздела внутреннего аудита, который разрабатывается руководителем подраздела и утверждается советом банка, на учебу и тренинги персонала следует ежегодно выделять соответствующие средства.

Руководитель подраздела внутреннего аудита должен разработать и поддерживать программу обеспечения и повышения качества, целью которого является оценка функции внутреннего аудита на предмет соответствия Международным стандартам. Программа также должна предусматривать оценку производительности и эффективности функции внутреннего аудита и определять возможности ее улучшения. Такая оценка должна выполняться как внутренне (постоянный мониторинг и периодические оценки), так и внешними экспертами.

Литература

1. Міжнародні професійні стандарти внутрішнього аудиту (редакція 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iia.org.ua/ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-2013-Ukrainian.pdf.
2. Положення НБУ про організацію внутрішнього аудиту в банках України, затверджене Постановою Правління НБУ №311 від 10.05.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
3. Сарахман О. М. Методи і прийоми аудиторської діяльності в банку / О. М. Сарахман, О. І. Скаско // Вісник Львівського національного аграрного університету : економіка АПК. – 2012. – № 19 (1). – С. 421–429.
4. Сарахман О.М. Внутрішній аудит у банку : навч. посібник / О. М. Сарахман, О. І. Скаско, О. Д. Вовчак, О. К. Волкова. – К. : УБС НБУ, 2015. – 239 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.228.32

О. И. Харламова
harley2875@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МИНИМИЗАЦИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РИСКОВ СИСТЕМОЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

В статье рассматриваются вопросы организации системы внутреннего контроля с учетом требований законодательства Республики Беларусь, регулирующего контрольную (надзорную) деятельность, позволяющих минимизировать реализацию существующих рисков.

Типичные нарушения, выявляемые государственными контролирующими органами Республики Беларусь, свидетельствуют о низкой эффективности внутреннего контроля в организациях.

Например, постоянно фиксируется завышение стоимости выполненных строительно-монтажных работ. Такое завышение происходит в результате неправильного применения индексов изменения стоимости строительно-монтажных работ, неправильного применения расценок, завышения цен на строительные материалы. Регулярно выявляются арифметические ошибки, неправильное определение суммы налогов, ошибки при расчете цен заказчиков и подрядчиков. Достаточно часто проверки, проводимые государственными контролирующими органами, устанавливают факты включения в акты выполненных строительно-монтажные работы, которые не выполнены, оплаты некачественно выполненных работ.

Достаточно широк перечень типичных нарушений, связанных с арендной платой. Это неверное применение ставок арендной платы, занижение арендуемой площади, не предъявление арендатором арендной платы, и др. [1].

Руководители организаций понимают, что эффективность управления во многом определяется качеством системы внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля - совокупность методов управления, организационных мер, методик и процедур, принятых и осуществляемых собственниками, руководством и другими работниками аудируемого лица, для обеспечения: эффективности, результативности и соответствия законодательству совершаемых хозяйственных операций; сохранности активов; выявления, исправления и предотвращения искажений информации на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом и на уровне предпосылок ее подготовки; достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица [2].

Оптимальная система внутреннего контроля должна учитывать и требования законодательства в области организации и проведения проверок государственными контролирующими органами. В частности, речь идет о снижении вероятности проведения выборочной проверки.

С принятием Указа Президента Республики Беларусь № 376 от 16.10.2017 меняются подходы к назначению и проведению проверок. Ранее периодичность их проведения зависела от отнесения субъекта к высокой, средней или низкой группе риска и проводилась соответственно не ранее, чем через два года, не ранее, чем через пять лет и не чаще одного раза в пять лет при отсутствии фактов, являющихся основанием для назначения внеплановой проверки.

В настоящее время основанием для включения в план выборочных проверок является высокая степень риска субъекта. Каждый контролирующий орган разрабатывает критерии отбора организаций для проверки с соответствующей бальной оценкой.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В соответствии с требованиями Комитета государственного контроля в наибольшее количество баллов оцениваются следующие общие критерии:

- наличие задолженности по заработной плате более двух раз за календарный год;
- неисполнение обязательств два и более раза в календарном году по налогам и сборам;
- не устранение ранее выявленных нарушений и недостатков;
- и др.

Для организаций отраслей материального производства разработаны отдельные критерии.

Департамент финансовых расследований Республики Беларусь наиболее существенными считает следующие критерии:

- неисполнение обязательств по платежам в бюджет;
- не устранение нарушений, выявленных в результате мониторинга;
- наличие просроченной дебиторской задолженности (внешней) и др.

Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь определяет, как наиболее значимые, следующие критерии:

- отражение в бухгалтерском учете расхода, который составляет более 95 процентов полученного дохода;
- не исчисление налогов и сборов при наличии сведений о ввозе, приобретении и реализации товаров; и др.

В настоящее время только 28 органов могут осуществлять государственный контроль (надзор) в Республике Беларусь в соответствии со своими сферами контроля. Каждый из этих контролирующих органов разрабатывает соответствующие критерии оценки степени риска, направленные на установление признаков нарушения законодательства. Все критерии (за исключением тех, которые отнесены к служебной информации ограниченного распространения) размещены на официальных сайтах контролирующих органов.

Формирование перечня высоко рисковых субъектов и оценка степени риска будет осуществляться в автоматизированном режиме посредством использования интегрированной автоматизированной системы контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь (ИАС КНД). Высоко рисковые субъекты не будут включаться в план выборочных проверок автоматически. Предусмотрен механизм оценки информации о таких организациях, сбора дополнительных сведений, а также анализа возможностей выявления и устранения нарушений без назначения выборочной проверки.

Система внутреннего контроля формируется организацией самостоятельно с учетом специфики и масштабов деятельности. При формировании и совершенствовании системы внутреннего контроля субъекты хозяйственной деятельности должны исходить из того, что необходимо выявлять риски и оценивать их, разрабатывать меры по управлению рисками и проводить мониторинг их реализации с оценкой изменения статуса риска.

Учет требований и условий государственных контролирующих органов позволит минимизировать риски, оптимизировать процессы управления, повысить эффективность деятельности организации и обеспечить устойчивое развитие.

Литература

1. Типичные нарушения законодательства, выявляемые при осуществлении контрольной деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/tipnar/tipnarkru.pdf - Дата доступа 20.09.2018.

2. Национальные правила аудиторской деятельности "Понимание деятельности, системы внутреннего контроля аудируемого лица и оценка риска существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ upload/audit/rules/postmf_291208_203.pdf - Дата доступа 21.09.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.322.5:368.943

Т. А. Шердакова, А. В. Никитенко
Lavitabella@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И ДИАГНОСТИКА ВНЕЗАПНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ – НОВЫЙ СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом современного общества. Оно предоставляет гарантии восстановления нарушенных имущественных интересов в случае природных и техногенных катастроф, иных непредвиденных явлений. В статье рассматривается необходимость внедрения нового страхового продукта в отрасли личного страхования - Добровольное страхование от несчастных случаев и диагностика внезапных заболеваний.

Личное страхование является не только одной из отраслей страхования, коммерческой деятельностью, но и одной из форм социальной защиты населения. Одним из направлений развития личного страхования может стать внедрение нового вида страхового продукта, который будет основан на частичном слиянии таких видов страхования как добровольное страхование от несчастных случаев и внезапных заболеваний и добровольного страхования медицинских расходов.

Динамика развития указанных выше видов личного страхования представлена по материалам представительства по Калинковичскому району за 2016-2017 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Сведения о собранных страховых взносах по добровольному страхованию от несчастных случаев и внезапных заболеваний и добровольному страхованию медицинских расходов представительства за 2016-2017 гг.

Наименование вида страхования	2016 год, руб.	2017 год, руб.	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
От н\случаев и заболеваний	76657,9	86762,89	10105	113,18
Страхование мед. расходов	94549,5	138008,1	43458,6	145,96

Как можно увидеть из данных таблицы, оба вида страхования являются стабильно развивающимися, по которым ежегодно увеличиваются объемы собранных взносов. Однако следует учесть особенность добровольного страхования медицинских расходов – страховая сумма по данным видам страхования может быть установлена как в долларах США, евро так и в белорусских рублях. Следовательно, можно предположить, что рост объемов страховых взносов произошел за счет курсовой разницы.

Добровольное страхование медицинских расходов является достаточно дорогим видом страхования, страховой взнос по которому в среднем в год составляет 300 долл. США (на основании расчетных сведений онлайн калькулятора сайта Белгосстрах). Как правило, страхователи-физические лица заключают договор по программе АВ и АД – амбулаторно-поликлиническая для взрослых и детей. Данная программа предусматривает широкий спектр медицинской диагностической и консультативной помощи, к которой многие клиенты не прибегают в течение многолетнего страхования.

Добровольное страхование от несчастных случаев и внезапных заболеваний предусматривает выплату возмещения только по факту причинения вреда здоровью, жизни или трудоспособности, не компенсируя затраты клиентов на диагностику заболеваний и травм. Поэтому актуальным шагом будет предложение новой страхового продукта – Добровольное страхование от несчастных случаев и диагностика внезапных заболеваний.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

Объектом страхования будут являться имущественные интересы застрахованных лиц, связанные с утратой здоровья, трудоспособности и жизни, а также расходы застрахованных на оплату расходов на диагностическую и консультативную помощь при внезапных заболеваниях.

Страховая сумма по данному договору страхования может устанавливаться как в национальной, так и иностранной валюте. Страховым случаем является причинение вреда жизни или здоровью застрахованного лица в результате:

– несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования, и повлекшее временное расстройство здоровья застрахованного лица, установление инвалидности либо смерть застрахованного лица;

– впервые выявленного заболевания, произошедшего в период действия договора страхования и повлекшее в связи с этим проведение хирургического вмешательства, кроме амбулаторного хирургического вмешательства, установление инвалидности или смерть застрахованного лица;

– несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования, и повлекшее в течение одного года после его наступления установление застрахованному лицу инвалидности;

– несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования, и повлекшее в течение одного года после его наступления смерть застрахованного лица;

– впервые выявленного заболевания, произошедшего в период действия договора страхования, и повлекшее в течение одного года после его наступления установление застрахованному лицу инвалидности;

– впервые выявленного заболевания, произошедшего в период действия договора страхования, и повлекшее в течение одного года после его наступления смерть застрахованного лица;

– расходы на консультативно-диагностические приемы и наблюдение специалистов;

– проведение консилиумов ведущих специалистов;

– лабораторные исследования;

– функциональная диагностика и ультразвуковые исследования.

Для расчета страхового тарифа используется методика расчета страховых тарифов по видам страхования иным, чем страхование жизни, приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 23 сентября 2016 г. № 270 [1]. Расчет страхового тарифа по новому страховому продукту согласно данной методике составил 2,6%.

Проведем расчеты для определения эффективности внедрения данного страхового продукта в БРУСП «Белгосстрах».

Калькуляторы страховых услуг лидирующих страховых организаций указывают средний размер страхового взноса по добровольному страхованию медицинских расходов в размере 300 долларов США по курсу национального банка в пределах 600 белорусских рублей. Данный страховой взнос определен исходя из страховой суммы 5000 долларов США по курсу национального банка и составляет 10000 белорусских рублей.

На основании данных таблицы 2 определим размер средней страховой суммы и количество заключенных договоров страхования лидирующих страховых организаций.

Таблица 2 – Сведения о количестве заключенных договоров по добровольному страхованию медицинских расходов и средней страховой сумме за 2017 г.

Наименование организации	Количество договоров, ед.	Средняя страховая сумма по договору, руб.
БРУСП «Белгосстрах»	21114716/600=35191,19	35191,19х10000 =351911933,33
ЗАСО «Промтрансинвест»	5888,04	58880366,67
ЗАСО «Белнефтестрах»	29853,53	298535250,00
ЗАСО «Таск»	3378,82	33788150,00

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Размер страховой суммы по предлагаемому виду страхования определим в 5000 белорусских рублей. Предположим, что количество заключаемых договоров в 2018 году составит 7200 – половина от среднего количества договоров по добровольному страхованию медицинских расходов. Следовательно, объем собранных страховых взносов по новому виду страхования составит:

Страховые взносы = 5000х7200х2,6% = 936000 руб.

Определим величину предполагаемого размера страхового возмещения с учетом вероятности наступления страховых событий в 20%. Полная страховая сумма в 5000 рублей предполагается к выплате только в случае смерти застрахованного лица. Среднее возмещение, связанное с травмой и продолжительностью болезни, составляет 5% (согласно Таблице выплат по несчастным случаям Белгосстрах).

Возмещение = 5000 х (7200х20%) х5% = 360000 руб.

Определим финансовый результат, который организация может получить от введения нового вида страхования: 936000-360000 = 576000 руб. Так как финансовый результат положительный, следовательно, организация сможет получить прибыль в рассчитанном размере.

Таким образом, введение в практику БРУСП «Белгосстрах» такого страхового продута как добровольное страхование от несчастных случаев и диагностика внезапных заболеваний является эффективным методом не только совершенствования системы личного страхования, но и увеличения положительного финансового результата исследуемой организации.

Литература

1. Методика расчета страховых тарифов по видам страхования иным, чем страхование жизни приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 23.09. 2016 г. № 270.

УДК 336

Р. К. Шурпенкова
ruslana.shurpenkova@gmail.com
Львовский учебно-научный институт ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина

ПОКАЗАТЕЛИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Определен и обоснован выбор наиболее значимых показателей для рейтинговой оценки финансового состояния. Разработана система показателей, с помощью которой можно однозначно определить состояние финансовых ресурсов предприятия за определенный период или отнести предприятие на соответствующее место в группе хозяйствующих субъектов.

Определен простой и точный алгоритм расчета рейтинговой оценки с ограниченным количеством показателей по двум подходам. Проведенный логический экономический анализ с его математическим обоснованием указывает, что оба варианта приемлемы для практического применения.

В системе экономического анализа важное место занимает комплексная оценка экономической эффективности предприятия и его финансового состояния. Комплексная оценка хозяйственной деятельности предприятия предполагает, с одной стороны, характеристику эффективности хозяйственной деятельности, а с другой – характеристику положения предприятия в бизнес-среде, среди конкурентов, т.е. рейтинговую оценку в отраслевой и межотраслевой конкуренции.

Потребность в рейтинге предприятия обусловлена желанием участников рынка ориентироваться и иметь интегральную оценку финансовой позиции других участников. В результате рейтинга на определенную дату получают оценку состояния финансовых ресурсов предприятий, по шкале ряда дифференцированных и особым образом вычисленных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

интегральных показателей. Путем рейтинговой оценки достигается открытость бизнеса для его участников.

Финансовый анализ рассматривает понятие «устойчивое финансовое положение» не только как качественную характеристику, но и как количественное явление.

При рассмотрении этих проблем нередко наблюдаются терминологические расхождения и неопределенность. Например, пишут об анализе финансового состояния, анализ финансовых ресурсов, анализ финансового состояния, анализ положения финансов предприятия и др.

К.В. Измайлова делает акцент на определении обобщающего показателя финансового состояния предприятия [1, с. 104] и рейтинга предприятий по критерию «суммы мест» [1, с.105]. Л.А.Лахтионова говорит об интегрированном показателе финансового состояния [2, с.309], А.Д. Шеремет пишет об итоговой рейтинговой оценке [3, с. 179], И.Д.Фарион - о сравнительном анализе экономических показателей одного предприятия с другими [4, с. 274].

По нашему мнению, следует ограничить количество показателей (не более пяти) и указать простой точный алгоритм их расчета.

Мы также считаем, что при построении методики с ограниченным количеством показателей возможны два подхода:

1. Первый основывается на предположении, что мы якобы абстрагируемся от отраслевой специфики, вида продукции, производимой предприятием. Тогда финансовые коэффициенты будут рассчитываться только на основании показателей Баланса, и иметь определенные нормативные значения. Это позволяет использовать их для расчета общего рейтингового числа финансового состояния предприятия. То есть при первом подходе можно сравнивать разнородные предприятия.

2. Второй - учитывает как особенности отрасли, так и отдельного предприятия. Поэтому необходим вариант, когда мы вынуждены, будем использовать коэффициенты, которые не имеют нормативных значений. Поэтому второй подход позволяет сравнивать между собой только однородные предприятия, то есть те, которые имеют схожий ассортимент продукции, в которых аналогичная ценовая политика, рынки сбыта и т.д.

Таким образом, возникает необходимость в разработке двух вариантов методики для расчета обобщающего рейтингового числа финансового состояния предприятий. Одна методика должна удовлетворять требования первого подхода, вторая - соответственно второго.

Для первого варианта методики, в котором информационной базой является Баланс, мы предлагаем для отобранных коэффициентов подобрать такие весовые коэффициенты, при полном соответствии финансовых коэффициентов их оптимальным значением давали бы рейтинговый показатель финансового состояния равным 1. Тогда, когда по результатам проведенных расчетов рейтинговый показатель финансового состояния будет составлять единицу, будем считать, что финансовое положение такого предприятия удовлетворительное. При значениях показателя ниже 1 считать финансовое состояние неудовлетворительным.

Исследование теории и опросы практических работников позволяют предложить следующую систему показателей для определения рейтинговой оценки:

1. Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами.
2. Коэффициент текущей ликвидности.
3. Коэффициент финансовой устойчивости.
4. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.
5. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (финансового риска).

Предложенный выбор показателей обосновывается тем, что первые два показателя выступают, будто индикаторами для Агентства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций. Третий - общий для всех предприятий, и он перекликается с такими показателями, как коэффициент финансовой независимости и коэффициент концентрации заемного капитала. Четвертый показатель характеризует способность

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

предприятия рассчитываться со всеми контрагентами хозяйственной деятельности. Имеет значение и пятый показатель: он характеризует не только имеющиеся финансовые ресурсы предприятия, но и свидетельствует о его зависимости от заемного капитала, а также дает возможность руководителям разных уровней наблюдать за соотношением заемного и собственного капитала.

Что касается второго варианта методики, в котором информационная база представлена балансом (Отчетом о финансовом состоянии) и Отчетом о прибылях и убытках (Отчетом о совокупном доходе), то при нем состав коэффициентов меняется, поскольку здесь уже проявляются особенности деятельности предприятий промышленности, производящих однородную продукцию. Поэтому первые три коэффициента остаются без изменений, а четвертый и пятый показатели будут:

4. Коэффициент трансформации (ресурсоотдачи), который указывает, сколько получено чистой выручки от реализации продукции на единицу средств, инвестированных в активы.

5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько затрат приходится на единицу заемных средств.

Поскольку из этих показателей отсутствуют нормативные или оптимальные значения, мы предлагаем для определения рейтингового показателя брать фактические значения всех коэффициентов, а величину показателя считать как сумму всех значений коэффициентов.

Рассчитав рейтинговый показатель предприятия по второму варианту методики, лучшим будет считаться финансовое состояние субъекта хозяйствования, которое будет выше результирующего показателя.

Выводы. Изучение данных позволяет сделать выводы, что предложенная методика помогает разместить предприятия по определенным местам, с точки зрения состояния их финансовых ресурсов. Такой подход дает возможность проводить подобные ранжирование как в пространстве (сравнение различных предприятий между собой), так и во времени (установление динамики развития одного и того же предприятия за выбранный период аналитического исследования).

Литература

1. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М., 1999. – 208 с.
4. Фаріон І.Д., Захарків Т.Д. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – Тернопіль, 2000. – 455 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УДК 336.763.31+336.711.2

О. С. Башлакова
bashlakova@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТРАНСФОРМАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ЭКСПАНСИИ В ИНФЛЯЦИЮ СПРОСА

Обосновывается авторская трактовка механизма преобразования роста денежной массы, являющегося следствием антициклической денежно-кредитной экспансии, в инфляцию на потребительском рынке в условиях умеренных инфляционных ожиданий в условиях двухуровневой банковской системы, основанной на частичном резервировании, в контексте дискуссии о допустимости и пределах монетарного стимулирования экономического роста.

Несмотря на многолетнюю историю исследования инфляции, у учёных-экономистов не сложилось единого мнения по ряду принципиальных проблем, находящихся в центре внимания таких исследований. В частности, дискуссионными остаются причины инфляции в экономике, последствия инфляции для экономических процессов, алгоритмы оптимизации государственного регулирования экономики в условиях инфляции, допустимость инфляционных процессов в условиях сбалансированного устойчивого развития экономики, а также порядок применения антиинфляционных мер.

Различия во взглядах разных экономических школ на причины, и в особенности на последствия инфляции, обусловливают разные точки зрения и на государственное регулирование экономики, в особенности на стимулирование экономического роста. Дискуссии о допустимости стимулирования экономического роста путём наращивания денежной массы, а также о пределах такого стимулирования идут до настоящего времени. При этом ключевым моментом при выборе стратегии государственного экономического регулирования является оценка влияния инфляции на параметры развития экономики. Фактическая динамика ВВП в условиях инфляции определяется крайне негативным влиянием инфляционных процессов на инвестиции, потребительские расходы и деловую активность [1].

Вместе с тем, ограниченность инструментария стимулирования экономического роста у государства в современной рыночной экономике не позволяет отказаться от денежно-кредитной экспансии как ациклического инструмента, призванного предотвратить или, по крайней мере, смягчить проявления кризиса. Это показала реакция государственных структур на кризис 2008-2009 гг., которая была на удивление однообразной и заключалась в снижении базовых ставок рефинансирования экономики, снижении резервных требований, а также приобретении центральными банками на временной основе ликвидных ценных бумаг (а иногда и не очень ликвидных), то есть повсеместно, от США и Евросоюза до Китая и Индии экономические регуляторы сосредоточились на политике «дешёвых денег». При этом разработка стратегии государственного регулирования современной экономики во многом зависит от ответа на ряд вопросов, по которым в экономической науке пока не выработано единого решения:

– в какой мере политика «дешёвых денег», проводимая центральными банками для борьбы с кризисами в экономике, стимулирует инфляцию, а значит и связанные с ней негативные эффекты?

– каков механизм возникновения инфляционных процессов при наращивании денежной массы в рамках современной денежно-кредитной системы?

– в какой мере умеренная инфляция (по поводу необходимости подавления высокой инфляции, не говоря уже о гиперинфляции, в современной экономической науке сложился консенсус) оказывает негативное влияние на экономическое развитие?

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Дискуссии по третьему вопросу ведутся между кейнсианцами и монетаристами с шестидесятых годов прошлого века. Так, исследования К. Филипса [2] и Д. Липси [3] экономик Великобритании и США соответственно, установили корреляционную зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы, которые находятся, по мнению авторов, в обратной зависимости. Объяснение этому явлению давалось в кейнсианском духе, т.е. умеренная инфляция вызывает активизацию инвестиционного процесса, что в свою очередь приводит к снижению безработицы. Вместе с тем, наличие хронологической корреляции не означает функциональной взаимосвязи инфляции и безработицы, так как инфляционные процессы сами по себе являются следствием совокупности факторов, которые в условиях экономического подъема соответственно оказывают понижающее воздействие на безработицу. Периоды, за которые К. Филипс и Д. Липси проводили обработку данных, не характеризовались политикой, направленной на инфляционное стимулирование экономики, а, наоборот, кредитно-денежная политика исследуемых государств была достаточно жесткой. Следовательно, инфляция не явилась причиной снижения безработицы, а данные процессы шли параллельно и обусловливались реструктуризацией экономики в период подъемов, сопровождавшейся ростом потребительских расходов. Более подробные исследования, проведенные на основе обработки статистических данных за периоды, характеризовавшиеся инфляционным стимулированием экономики Р. Солоу [3] и П. Самуэльсоном [4] доказали, что рост инфляции вызывает снижение занятости в условиях рыночной экономики с лагом в 1 – 1,5 года. Данный процесс, сопровождающийся снижением объемов производства, получил название стагфляция.

Необходимо отметить, что государства, проводившее наиболее эффективную экономическую политику, в той или иной степени сочетали подходы различных экономических школ при ведущей роли монетаризма в денежно-кредитной политике и теории предложения в бюджетно-финансовом регулировании.

Вместе с тем, не смотря на то, что монетаристский подход в данном вопросе имеет более сильные позиции, завершить дискуссию не позволяет отсутствие единой методологии исследования: одни и те же явления из-за наличия временных лагов и стохастической, а не функциональной, зависимости, выявляемой современными методами эконометрики, объясняются по-разному. Во многом окончанию дискуссии препятствует отсутствие ответа на первый и второй вопросы. Так, фундаментально исследование Стэнли Фишера, Ратна Сахая и Карлоса Вега [5] установила прямую высокую корреляцию между ростом денежной массы и инфляцией в тех странах и в те периоды, когда инфляция была высокой. Вместе с тем, для стран с умеренной инфляцией такая корреляция менее значима, однако и другие факторы инфляции в этой ситуации не демонстрируют большей корреляции, что не позволяет ни подтвердить, ни опровергнуть связь между экспансионистской денежно-кредитной политикой и инфляцией.

Решение данной научной проблемы, вероятно, заключается в том, что особенности функционирования современной денежно-кредитной системы связаны с использованием финансовых инструментов в качестве ликвидных активов банков, позволяющих увеличивать денежную массу (здесь и далее, если иного не оговорено, под денежной массой понимается агрегат М2). Действительно, если директивно какой-либо финансовый инструмент регулятором оценивается как ликвидный, то рост кредитования под обеспечение либо непосредственно на приобретение такого финансового инструмента позволяет коммерческим банкам существенно нарастить денежную массу, не выходя за рамки действующих нормативов безопасного функционирования, в основе расчёта которых лежат показатели структуры баланса.

При этом очевидно, что рост денежной массы в первую очередь отразится на тех сегментах финансового рынка, где торгуются инструменты с нормативно высокой ликвидностью. В этом случае рост денежной массы будет опосредовано влиять на общую инфляцию через динамику финансовых рынков. Для исследования данной гипотезы необходимо изучить:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– взаимосвязь между динамикой денежной массы по агрегату М2 и динамикой цен на финансовых рынках, где торгуются ликвидные инструменты, а именно государственные облигации, ипотечные облигации, эмитированные ипотечными агентствами, банковские векселя наиболее надёжных банков, нефтяные фьючерсы, а также наиболее надёжные привилегированные акции (так называемые «голубые фишки»);

– взаимосвязь между темпами инфляции на потребительском рынке и динамикой цен на финансовых рынках, указанных выше (если влияние роста денежной массы на инфляцию опосредуется финансовыми рынками, то такое исследование позволяет выявить как тесноту самой связи, так и временные лаги между изменением денежной массы и темпами инфляции).

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

– существует не принимаемая, как правило, во внимание разница между общей и открытой инфляцией в условиях рыночной экономики. Если в плановой экономике скрытая инфляция выражается в виде дефицита товаров и услуг, то в рыночной она выражается в отсутствии дефляции при росте отдачи (производительности) факторов производства (труда и капитала). Иными словами, рост отдачи факторов производства при стабильных ценах является латентной инфляцией, которую можно выявить с помощью соответствующих расчётов;

– в современных условиях в качестве показателя предложения денег на рынке благ рассматривается денежная масса по агрегату М2, однако фактически в качестве денег используются и другие финансовые инструменты. Как правило, 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 необходимо принимать во внимание финансовые инструменты (ликвидные ценные бумаги, криптовалюты и т.п.), выступающие в роли средства оплаты товаров и услуг.

Исследование регрессии между ростом денежной массы и динамикой спроса на финансовые инструменты, а также между вложением в финансовые инструменты и инфляцией на потребительском рынке по данным экономики США показал высокую значимость показателей корреляции между фактором и результатом в обоих случаях, что позволяет рассматривать финансовый рынок как механизм трансляции монетарной политики на спрос потребительского рынка при дальнейших исследованиях.

Литература

1. Phillips, A. W. Employment, inflation and growth: an inaugural lecture / A. W. Phillips, 1962.
2. Lipsey, R. G. The Theory of Customs Unions: A general equilibrium analysis / R. G. Lipsey, 1973.
3. Solow, R. M. Policy of Full Employment / R. M. Solow, 1962.
4. Samuelson, P. A. Maximum Principle in Analytical Economics / P. A. Samuelson, 1972.
5. Fischer, S., Sahay, R., and Vegh, C.A. Modern Hyper and High Inflations / S. Fischer, R. Sahay, C. Vegh // Journal of Economic Literature, 40, 3. – P. 837–880.

УДК 336.71

А. В. Воронич, С. К. Жгун
alexander.v.v.58@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАСТОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БПС-СБЕРБАНК»

В данной статье рассмотрены ключевые тенденции и перспективы развития трастовых операций коммерческого банка. Обоснованы преимущества трастовых операций. Предложены рекомендации, способствующие развитию трастовых операций.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Анализ мировой хозяйственной практики показывает, что наиболее конкурентоспособным и перспективным направлением развития банковского сектора является широкое использование трастовых операций.

Изучение специфики траста и трастовых операций банков представляет особый научный интерес, имеет огромное значение, в виду происходящих в мировом хозяйстве глобальных процессов.

Под трастовыми (доверительными) операциями принято понимать операции по управлению средствами (имуществом, деньгами, ценными бумагами) и выполнение иных услуг по поручению и в интересах клиента [1, с. 80].

Сущность трастовых операций состоит в том, что одна сторона (вверитель) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется за вознаграждение управлять этим имуществом в интересах вверителя или указанного им лица (выгодоприобретателя) [2].

Преимуществами осуществления трастовых операций являются: неограниченные возможности для привлечения средств (доходы банка растут с увеличением клиентов), экономия затрат, увеличение общей рентабельности банка, повышение репутации банка [3, с. 169].

Для коммерческих банков оказание трастовых услуг экономически выгодно по многим причинам, среди которых: получение возможности повышения мобильности капитала, собственного влияния на движение рынка [4, с. 6].

У банков появляется возможность привлечь максимальное количество ресурсов с относительно незначительными издержками; приобретается право управления средствами, получения дополнительной экономической информации; расширяется сфера деятельности банка и масштабы влияния на экономические процессы; обеспечивается комплексное обслуживание клиента; увеличиваются доходы банка.

Услуги по доверительному управлению представляют собой один из самых рациональных способов инвестирования на рынке ценных бумаг, который демонстрирует высокие темпы роста даже в кризисные для экономики периоды [5, с. 239].

Ключевыми тенденциями доверительного управления ОАО «БПС-Сбербанк» является: приток клиентов, располагающих средними суммами сбережений; активное использование нескольких трастовых стратегий параллельно. Наиболее востребованной является консервативная стратегия, позволяющая формировать портфель из менее рискованных инструментов с фиксированным доходом.

Объектами доверительного управления в ОАО «БПС-Сбербанк» чаще всего становятся: акции корпоративных эмитентов, акции торгуемых индексных фондов, еврооблигации, государственные ценные бумаги, корпоративные облигации, производные ценные бумаги.

Анализируя важнейшие экономические показатели деятельности ОАО «БПС-Сбербанк» за 2017 год, следует отметить, что величина активов уменьшилась на 13,24 %; величина обязательств уменьшилась на 16,40%; величина собственного капитала увеличилась на 18,77 %.Величина чистой прибыли за 2017 год составила 85245 тысяч белорусских рублей и увеличилась в 37,42 раз. Величина прибыли до налогообложения за 2017 год составила 98443 тысячи белорусских рублей и увеличилась в 36,36 раз.

Увеличение показателей отмечается по статьям: чистый доход по операциям с драгоценными металлами и драгоценными камнями − увеличение на 5,78 % по сравнению с предыдущим отчетным годом; чистый доход по операциям с иностранной валютой – увеличение в 1,43 раз; чистый доход по операция с производными финансовыми инструментами – увеличение в 1,71 раз; прочие доходы – увеличение на 3,90 %.

Остаток средств по счету «Счета банков по доверительному управлению имуществом» за 2017 год составил 1342 тысячи белорусских рублей. Таким образом, величина средств ОАО «БПС-Сбербанк» по доверительному управлению имуществом сократилась в 1,54 раз по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Исследование ряда проблем, связанных с предоставлением трастовых услуг, позволяют внести конкретные предложения и рекомендации, направленные на совершенствование услуг траста.

Так, ОАО «БПС-Сбербанк» целесообразно предложить следующие направления по развитию трастовых услуг: совершенствовать организационную структуру банка; внедрить качественно новые трастовые стратегии; унифицировать нормативно-правовую базу; совершенствовать механизм проведения трастовых услуг; минимизировать издержки банка по проведению трастовых операций; снизить минимальные инвестиционные пороги для потенциальных клиентов; осуществлять широкую рекламную кампанию по продвижению трастовых услуг.

Применение на практике указанных рекомендаций и предложений должно способствовать скорейшему развитию трастовых операций коммерческого банка.

Литература

1. Теплякова, Н.А. Банковские операции: учебное пособие / Н.А. Теплякова. − Минск: «ТетраСистемс», 2012. − 144 с.
2. Национальный центр правовой информации Беларуси[Электронный ресурс] / Банковский кодекс Республики Беларусь. − Минск, 2018. – Режим доступа: http://etalonline.by/PrintText.aspx?regnum=HK0000441&query_id=&date=none&show_history=0&type=text. – Дата доступа: 15.03.2018.
3. Копытова, А.И. Банки и банковское дело: учебное пособие / А.И. Копытова. – Томск: «Томский государственный педагогический университет», 2009. − 248 с.
4. Игнатьева, Д.А. Трастовые операции коммерческих банков: процессы становления и проблемы развития / Д.А. Игнатьева // Финансы и кредит. − 2003. − №4. − С. 5 – 8.
5. Махонина, И.Н. Доверительные операции коммерческого банка: сущность и порядок отражения в бухгалтерском учете / И.Н. Махонина // Вестник Тамбовского университета. − 2011. − №1. − С. 238 − 243.

УДК 336.774.5

Т. Е. Гварлиани, М. П. Тимофеев

antana-tata@mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В статье проведен анализ состояния рынка кредитных услуг, и на его основе выявлены современные тенденции развития системы банковского кредитования в России. Отмечаются настораживающие темпы роста просроченной задолженности, что должно нацеливать на разработку мер по качественному управлению кредитным риском в банковском секторе.

Формирование банковского сектора, обеспечивающего предоставление экономике базового комплекса услуг и выступающего главным элементом финансового посредничества в процессе рыночных преобразований, стало определяющим направлением. Широкие функциональные возможности банков определяют их высокую значимость в обеспечении финансовой стабильности и перспектив развития российской экономики.

Проанализируем состояние рынка банковской деятельности по оказанию кредитных услуг в России.Эксперты заявляют, что поскольку около 40 млн россиян практически не пользуются банковскими услугами, а 50 процентов неимеют банковских счетов. Обеспеченность населения банковскими услугами в разных регионах России характеризует и так называемый совокупный индекс обеспеченности.Если в Центральном федеральном округе этот показатель составляет1,6, в Северо-Западном федеральном округе 0,93, то на Дальнем Востоке – всего 0,67, в Сибири-0,62, а в Уральском федеральном округе и вовсе 0,56. Причем это-средние цифры, в реальности же на восточных территориях страны порой

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

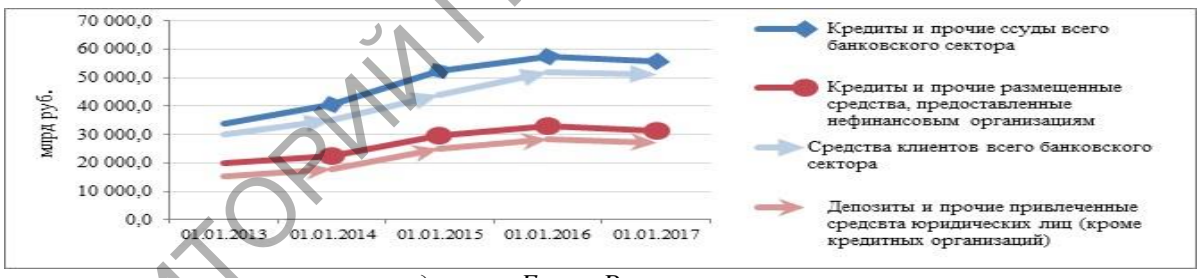
на протяжении сотен километров не встретишь ни одного банковского учреждения. В 2010 году на долю банковских услуг приходится 4,8 процентов ВВП, в то время как в странах Восточной Европы данный показатель составляет 6,2-9,2 процентов, в США – 6,3-9,5 процентов.Эта ситуация скоро может стать критической, поскольку в отдельных регионах из-за недостатка банков возникают проблемы с реализацией национальных проектов.

Кредитные операции и полученные по ним проценты составляют основную статью в части доходных активов в балансе банка. От качества кредитного портфеля зависит платежеспособность и рентабельность деятельности банка, поэтому анализ эффективности кредитных операций является основным из определяющих направлений анализа экономической деятельности банка.

Эффективность кредитной деятельности банков напрямую зависит от качества кредитного портфеля, поэтому этому вопросу надо уделять самое пристальное внимание. Кредитный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по баланс коммерческого банка на определенную дату. В российской экономической литературе кредитный портфель определяется как совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы на основе определенных критериев.

За качество кредитного портфеля отвечает руководитель организации, поэтому в целях эффективного управления кредитным портфелем, он должен четко организовать работу по комплексному анализу, как в целом по банку, так и по его структурным подразделениям. Так, в частности, комплексный анализ позволяет изучить структуру и состав кредитного портфеля банка в динамике. К числу исследуемых показателей следует отнести: объем кредитных вложений; структура кредитных вложений; сроки кредитования; полнота и своевременность погашения кредитов; принадлежность ссудозаемщика к видам деятельности; уровень процентных ставок; методы кредитования; виды валют и т.п.

Анализируя деятельность банковского сектора следует, прежде всего, отметить, что темпы прироста кредитования устойчиво снижаются, при этом в структуре совокупного кредитного портфеля произошли смещения в сторону корпоративного сектора. В последнее время наметилась тенденция и к снижению всего кредитного портфеля. Тоже самое можно проследить и по депозитам, привлекаемым из нефинансового сектора экономики (Рисунок 1).



Источник: составлено автором по данным Банка России

Рисунок 1 – Динамика объемов кредитования и депозитов корпоративных клиентов, млрд руб.

В целом по России наибольший удельный вес приходится на кредиты предприятиям обрабатывающей промышленности – до 30% . Кредитование данного сектора имеет положительную динамику за последние четыре периода. Напротив, корпоративное кредитование не является популярном способом финансирования для добывающих предприятий и крупных сельхоз производителей, что возможно вызвано развитостью и самодостаточностью этих отраслей экономики. В среднем на их долю приходится лишь по 3% всего корпоративного кредитного портфеля.

Еще одной отрицательной тенденцией является рост просроченной задолженности по кредитам, в том числе и корпоративным [3]. Уровень просроченной задолженности увеличивался с начала 2013 г. В период кризиса 2014-2015 гг. оба тренда имели наибольшую

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

динамику, а за 2016 г. тренды замедлились, что свидетельствует об улучшении акроэкономической конъюнктуры (рисунок 2).

Источник: составлено автором по данным Банка России [5]

Рисунок 2 – Динамика уровня просроченной задолженности по кредитам за период 2012-2017 гг.

Суммируя характеристики качества кредитного портфеля банковского сектора, можно отметить настораживающие темпы роста просроченной задолженности, хотя ее абсолютная величина, по официальным данным, пока невелика.В то же время очевидно,что качество управления кредитным риском в банковском секторе нуждается в улучшении.

Таким образом, дальнейшее эффективное развитие системы банковского кредитования юридических лиц возможно только при активном взаимодействии всех участников отечественного финансово-кредитного рынка, начиная от заемщиков и кредитных организаций и заканчивая органами государственной власти и Центральным банком Российской Федерации.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в действующей редакции) // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/ document/ cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 01.05.2018).

2. Ефимова Ю.В. Внутренний рейтинг в системе управления кредитным риском//Банковское кредитование.- 2016 .-№2

3. Жиркина Н. И. Кредитный портфель — стратегия и тактика кредитной политики банка // Финансы, денежное обращение и кредит. — 2016. — № 5 (78). — С. 302–305.

4. Качество кредитного портфеля: проблемы и решения // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. - 2017. - № 2. - С. 69-84.

5. Ковалев П.П. Управление рисками кредитного портфеля посредством сценарного анализа // Финансы и кредит. - 2016. - № 40. - С. 60-65.

6. Сорокина И.О. Методические подходы к анализу и оценке кредитного портфеля банка внешними пользователями / И.О. Сорокина // Банковское дело. – 2016. - № 42 (330). – С. 15-25.

7. Федеральная служба федеральной статистики - [Электронный ресурс].-URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения:11.02.2018)

УДК 336.22

Л. В. Дергун
oleg.dergun@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье изучены показатели инновационного развития Республики Беларусь, источники финансирования научных исследований и разработок, рассматриваются налоговые льготы, применяемые в стране в отношении субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. предусмотрена активизация инновационной деятельности в стране с достижением целевых показателей, значение которых в сопоставлении с фактическими данными за последние три года представлены в таблице 1 [1, 2].

Таблица 1 – Фактические данные (ф) и целевые показатели (ц) Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг.

Наименование показателей	Значения показателей по годам				
	2015ф	2016ф	2017ф	2018ц	2020ц
1. Удельный вес инновационно активных организаций в общем числе организаций промышленности, %	19,6	21,1	21,6	25,0	26,0
2. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями промышленности, %	13,1	16,3	17,4	18,0	21,5
3. Доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта, %	30,9	33,2	31,9	32,5	33,0

В анализируемом периоде происходит некоторое оживление инновационной активности организаций, однако необходим существенный рост для выполнения целевых показателей Программы. Формирование благоприятных экономических условий для инновационного развития в стране требует совершенствования системы финансирования и стимулирования научно-технической и инновационной деятельности. Так в 2017 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки составили 141 991 тыс. р., что на 24 % больше уровня 2016 г. Изменения, произошедшие в структуре финансирования данных затрат, приведены в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Структура источников финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2015–2017 гг.

Источники финансирования	2015 год	2016 год	2017 год
Собственные средства	19,1	24,3	31,5
Бюджетные средства	44,7	44,0	41,8
Средства внебюджетных фондов	1,3	0,7	1,1
Средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	12,7	16,6	14,1
Кредиты и займы	0,1	0,2	0,2
Средства других организаций	22,2	14,1	11,3
Прочие источники	-	-	-

Увеличение доли собственных источников финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки до 31,5 % в 2017 г. произошло на фоне сокращения бюджетного финансирования (на 2,2 п.п.) и применения более широкого спектра налоговых льгот. Доля собственных средств при финансировании технологических инноваций также является превалирующей, однако в 2017 г. произошло ее снижение до 49,4% (против 67,1 % в 2015 г.) [2]. Негативным является снижение в 2017 г. иностранных инвестиций (включая кредиты и займы) на эти цели, роль данного источника растет при финансировании технологических инноваций (7,7 % в 2017 г.). В сложившихся условиях увеличение собственных средств на фоне дефицита бюджетных ресурсов может быть обеспечено за счет оптимизации налоговой нагрузки на потенциальных инвесторов с использованием системы налоговых стимулов. В Республике Беларусь налоговое стимулирование инноваций осуществляется в рамках общепринятой системы налогообложения (таблица 3) [3, 4].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 3 – Налоговые льготы, направленные на стимулирование нновационной деятельности

Налог	Льгота	Содержание льготы
Налогна прибыль	Освобождается от налогообложения	прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров
		прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определяемым Советом Министров, если доля выручки от их реализации, превышает 50 % общей суммы выручки, включая доходы от сдачи в аренду имущества
	Налогообложение по ставке 10%	центры трансфера технологий, научно-технологические парки и их резиденты при условии, что их деятельность является инновационной и соответствует установленным требованиям
Земельный налог	Освобождается от налогообложения	до 1 января 2020 года земельные участки научных организаций и научно-технологических парков
Налог на недвижимость	Освобождается от налогообложения	до 1 января 2020 года капитальные строения, научных организаций и научно-технологических парков
Подоходный налог	Ставка 9 % в отношении доходов, полученных:	физическими лицами от резидентов Парка высоких технологий (ПВТ) по трудовым договорам
		индивидуальными предпринимателями – резидентами ПВТ
		физическими лицами, участвующими в реализации зарегистрированного в установленном порядке бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов ПВТ по трудовым договорам
НДС	Освобождаются от налогообложения	обороты по реализации на территории Беларуси НИОКР, зарегистрированных в государственном реестре в установленном порядке
		обороты по реализации на территории Беларуси имущественных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, ноу-хау
		при ввозе в страну оборудование, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения НИОКР в установленном порядке

Кроме того, юридические лица, осуществляющие производство товаров с использованием результатов НИОК(Т)Р, зарегистрированных в установленном законодательством порядке, вправе в течение трех лет со дня начала их производства относить на себестоимость товаров и включать в затраты, учитываемые при налогообложении, до 2 процентов выручки от реализации этих товаров, перечисляемых организациям за использование результатов выполненных ими НИОК(Т)Р [5].

Часть налоговых льгот действует для специально созданной структуры, имеющей преференциальный режим налогообложения – Парка высоких технологий (ПВТ)**,** основными видами деятельности которого являются: разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения как для внутреннего пользования, так и на экспорт, работы по 12 высокотехнологичным направлениям – от создания материалов для микро- и наноэлектроники до авиационной и ракетно-космической техники. Резиденты ПВТ освобождаются от уплаты: налога на прибыль и НДС; оффшорного сбора; ввозных таможенных пошлин и НДС, взимаемых при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования, комплектующих и (или) запасных частей к нему в целях использования исключительно на территории Республики Беларусь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

для осуществления видов деятельности в IT-отрасли; имеют льготы по земельному налогу и налогу на недвижимость и др. [6]. 21.12.2017 г. подписан Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики», который продлил действие специального налогово-правового режима ПВТ до 2049 г. и сформировал беспрецедентные благоприятные условия для ведения ИТ–бизнеса в стране. Существенные преференции в виде освобождения от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет и в государственные внебюджетные фонды в части выручки от реализации ИТ и услуг по их разработке (кроме отчислений в ФСЗН и налога на прибыль) предусмотрены также для членов Научно-технологической ассоциации [7].

Активизация инвестиционной деятельности в государственной и частной сфере и достижение целевых показателей инновационного развития страны требуют создания благоприятного налогового климата, привлечения инвестиций и поддержки науки.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь в 2017 г. // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь : редкол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. – 134 с.
2. Об утверждении Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг. : Указ Президента Респ. Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://etalonline.by. – Дата доступа: 05.09.2018.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 г. № 71-З [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://etalonline.by. – Дата доступа: 05.09.2018.
4. Киреева, Е. Ф. Налоговое стимулирование инновационных субъектов Беларуси / Е.Ф. Киреева // Наука и инновации. – 2015. – № 6(148). – С. 38-41.
5. О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 9 марта 2009 г. № 123 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://etalonline.by. – Дата доступа: 05.09.2018.
6. О Парке высоких технологий» : Декрет Президента Респ. Беларусь от 22.09.2005 г. №12 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://etalonline.by. – Дата доступа: 05.09.2018.
7. О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий : Указ Президента Респ. Беларусь от 03.05.2001 г. № 234 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://etalonline.by. – Дата доступа: 05.09.2018.

УДК 336.71

С. Ф. Каморников
sfkamornikov@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь
А. А. Сидорова
by.nastya.9912@gmail.com
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На основе статистической информации ряда коммерческих банков Республики Беларусь в работе осуществляется экспериментальное моделирование и сравнительный анализ качества регрессионных моделей связи чистой прибыли коммерческих банков с объемами кредитования и инвестирования. Предлагаются рекомендации по применению таких моделей в целях краткосрочного прогнозирования и стратегического планирования банков.

Кредитование клиентов и инвестирование в ценные бумаги других эмитентов – центральные операции любого универсального коммерческого банка. В условиях пра-вильно разработанной политики размещения они формируют его основную прибыль. В связи с этим представляет практический интерес количественная оценка зависимости чистой прибыли от

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

объемов кредитования и инвестирования на основе построения и анализа регрессионных моделей.

Некоторые аспекты моделирования отмеченной связи, связанные с выбором функциональной формы модели и оценкой ее точности, надежности и адекватности, обсуждаются в данной работе. Исследование проводится на примере четырех банков, занимающих по многим критериям лидирующие позиции в рейтинге белорусской банковской системы: ОАО «АСБ Беларусбанк», ЗАО Банк ВТБ (Беларусь), ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Приорбанк».

Информационную базу исследования составляют взятые из [1] данные названных банков об объемах кредитования (X), вложениях в ценные бумаги (Z) и полученной чистой прибыли (Y) в период с 2007 по 2017 годы.

Ввиду четкой интерпретации параметров регрессии в начале эконометрического моделирования в качестве аппроксимирующих функций выбраны линейная функция

$$Y = a_0 + a_1 X + a_2 Z + \varepsilon \qquad (1)$$

(параметры при регрессорах характеризуют среднее изменение результата вследствие изменения соответствующего фактора на единицу при неизменном значении другого фактора) и степенная функция Кобба-Дугласа

$$Y = a_0 X^{a_1} Z^{a_2} \varepsilon \qquad (2)$$

(параметры при регрессорах X и Z являются коэффициентами эластичности). Применение степенной функции связано также с рассмотрением коммерческого банка как предприятия, производящего процентные деньги (в качестве факторов такого производства выступают кредиты и вложения в ценные бумаги).

Анализ четырех построенных линейных моделей с ненулевым свободным членом отмечает их невысокое общее качество: 1) имеет место низкий коэффициент детерминации (кроме ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Приорбанк»); 2) нет статистической значимости модели в целом; 3) модели обладают коэффициентами регрессии, которые не являются статистически значимыми. Что касается линейных моделей с нулевым свободным членом, то они обладают несколько более высоким качеством (по крайней мере, все они имеют достаточно высокий коэффициент детерминации и статистически значимы в целом). Отметим, что в случае выбора линейной формы в пользу уравнения с нулевым свободным членом говорит не только более высокое качество модели, но и логический анализ зависимости прибыли банка от рассматриваемых факторов – прибыль универсального банка будет практически нулевой, если он не занимается кредитованием и размещением ценных бумаг.

Чуть более высоким качеством обладают построенные степенные регрессионные модели. Об этом говорят, в частности, показатели статистической значимости параметров модели и показатели статистической значимости аппроксимирующей функции в целом. Кроме того, корректное сравнение их с линейными моделями (на основе сопоставления остаточной суммы квадратов преобразованных переменных в процедуре выбора наилучшей функции по тесту Бокса – Кокса [2]) также отдает преимущество степенной модели.

В связи с недостаточным качеством построенных моделей методика моделирования связи чистой прибыли банка с объемами кредитования и инвестирования требует определенной корректировки. В работе такая корректировка осуществляется, отталкиваясь от следующих двух соображений:

1) Данные, составляющие статистическую базу исследования, представляют собой временные ряды, простой анализ которых показывает, что в них присутствуют достаточно четкие возрастающие тренды, наличие которых приводит к искажению результатов моделирования. Это, естественно, требует внесения определенных дополнений в традиционную методологию эконометрического моделирования. В частности, требуется построение и анализ моделей с явным или опосредованным включением в них фактора времени, а затем сравнение их качества с построенными выше линейными и степенными моделями.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2) Так как влияние объемов кредитования и инвестирования на результат работы банка происходит не сразу, а с определенным запаздыванием во времени, то прибыль коммерческого банка связана не только со значениями объемов кредитования и инвестирования текущего года, но и с их значениями в предыдущие годы. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения моделей с распределенными лагами, т.е. моделей вида

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^{m} a_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^{n} a_j Z_{t-j} + \varepsilon \cdot \quad (3)$$

Одной из проблем при построении указанной модели является выбор величины лагов m и n. Решение этой проблемы может быть осуществлено по максимальным значениям коэффициентов корреляции переменной Y с факторами X и Z (после расчета двух множеств коэффициентов корреляции между уровнями соответствующих временных рядов, сдвинутых относительно друг друга на последовательно увеличивающиеся интервалы времени). Впрочем, решение отмеченной проблемы может быть получено экспериментально: на основе построения моделей с разным числом лагов и изучения значимости коэффициентов регрессии при лаговых переменных.

Как отмечает эконометрическая теория (см., например, [3]), построение любой модели с распределенными лагами имеет свою специфику. Оценка параметров таких моделей не всегда может быть проведена с помощью обычного метода наименьших квадратов из-за нарушения ряда его предпосылок. Кроме того, при наличии нескольких лаговых переменных по одному из регрессоров в условиях присутствия тенденций в рядах динамики возникает проблема мультиколлинеарности факторов, что снижает точность оценок коэффициентов при лаговых переменных. Одним из способов избежать проблемы мультиколлинеарности факторов является рассмотрение линейной динамической модели вида

$$Y_t = a_0 + a_1 X_{t-m} + a_2 Z_{t-n} + \varepsilon, \quad (4)$$

где m – максимальное значение коэффициента корреляции переменной Y с фактором X в множестве соответствующих коэффициентов корреляции, сдвинутых относительно друг друга на последовательно увеличивающиеся интервалы времени, а n – максимальное значение коэффициента корреляции переменной Y с фактором Z в множестве соответствующих коэффициентов корреляции, сдвинутых относительно друг друга на последовательно увеличивающиеся интервалы времени. По сути, речь идет о замене долгосрочного мультипликатора модели с распределенными лагами на промежуточный мультипликатор, соответствующий лаговой переменной, которая имеет наибольший коэффициент корреляции с результативной переменной. При таком подходе устраняется и проблема, связанная с недостаточностью информационной базы исследования (в работе используются временные ряды длины 11, и увеличить этот показатель не представляется возможным).

Проведенные в работе эксперименты показывают, что линейная динамическая модель $Y_t = a_0 + a_1 X_{t-m} + a_2 Z_{t-n} + \varepsilon$ по своему качеству превосходит другие построенные модели, а потому она может быть использована при решении практических задач банков, связанных с краткосрочным прогнозированием и стратегическим планированием.

Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL : http://www.nbrb.by. – Дата доступа: 20.08.2018.

2. Box, G.E.P. An analysis of transformations / G.E.P. Box, D.R. Cox // Journal of the Royal Statistical Society. – 1964. – Vol. 26, №2. – P. 211-252.

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

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.713:368.86

А. К. Костенко
kostenko@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СТРАХОВАНИЕ ДЕПОЗИТОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ: МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА

В статье рассмотрены вопросы стимулирования банков к кооперации со страховыми организациями по поводу страхования ответственности перед вкладчиками-юридическими лицами: обоснованы возможные границы изменения базового страхового тарифа, его привязка к среднегодовому значению рентабельности активов по банковскому сектору, а также потенциальная возможность компенсировать расходы банка за счет уменьшения фактической базы обязательного резервирования.

На фоне усиления взаимодействия банков и страховых организаций, страхование депозитов юридических лиц становится перспективным видом добровольного страхования. Его развитие в Беларуси сдерживается объективными и субъективными причинами. Объективно местные страховые компании обладают слабой ресурсной базой: объем депозитов юридических лиц в банках часто несопоставим с ресурсными возможностями действующих на внутреннем рынке страховщиков, которые не в состоянии принять на себя подобные риски без участия перестраховочных организаций. Субъективной причиной является отсутствие комплексных исследований по вопросам добровольного страхования депозитов юридических лиц, их концептуального обобщения и проработки на законодательном уровне. Нерешенными остаются вопросы стимулирования банков к использованию данного вида добровольного страхования, включая обоснование уровня базового страхового тарифа, как основы безубыточной деятельности банков в интересах своих клиентов. Рассмотрим эти и другие вопросы более подробно, опираясь на действующую нормативно-правовую базу [1].

На первом этапе мотивирующим фактором к использованию банками страхования депозитного портфеля юрлиц является возможность установления предельного уровня базового страхового тарифа (БСТ) исходя из средней доходности активов банков за год. Безубыточная основа страхования привлеченных средств юрлиц в депозиты будет обеспечиваться использованием в качестве предельных значений БСТ таких показателей, как рентабельность активов (ROA) и рентабельность кредитных вложений (Ркп).

Опираясь на данные Нацбанка РБ за 2014-2018 гг., можно увидеть, что годовые значения ROA до выплаты налогов находились в пределах от 1,2% (сентябрь 2016 г.) до 2,3% (январь 2014 г.). Значения показателя Ркп за аналогичный промежуток времени находились в интервале от 5,43% в 2014 году до 8,4% в 2017 году. [2] Обосновывая выбор между названными показателями, следует учитывать фактическое значение и динамику изменения процентной маржи в целом по банковскому сектору. В 2014-2018 гг. процентный коридор между средними ставками по выданным юрлицам новым кредитам банков и средними ставками по новым банковским депозитам юрлиц в национальной валюте находился в диапазоне от 19,1% (июнь 2015 г.) до 3,9% (август 2015 г.). В декабре 2014 года под влиянием внешних шоков на валютном рынке процентная маржа и вовсе имела отрицательное значение (рисунок 1). В 2017 году наметился тренд на снижение процентной маржи банков вслед за снижением ставки рефинансирования Нацбанка в течение года с 17% до 11%. В январе-июле 2018 года процентная маржа по потоку выдаваемых юрлицам кредитов и размещаемых ими депозитов в национальной валюте колебалась в пределах от 4,22% до 5,44%, вплотную приблизившись к аналогичному показателю в иностранной валюте, что можно интерпретировать низкой волатильностью процентных ставок на денежном рынке.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

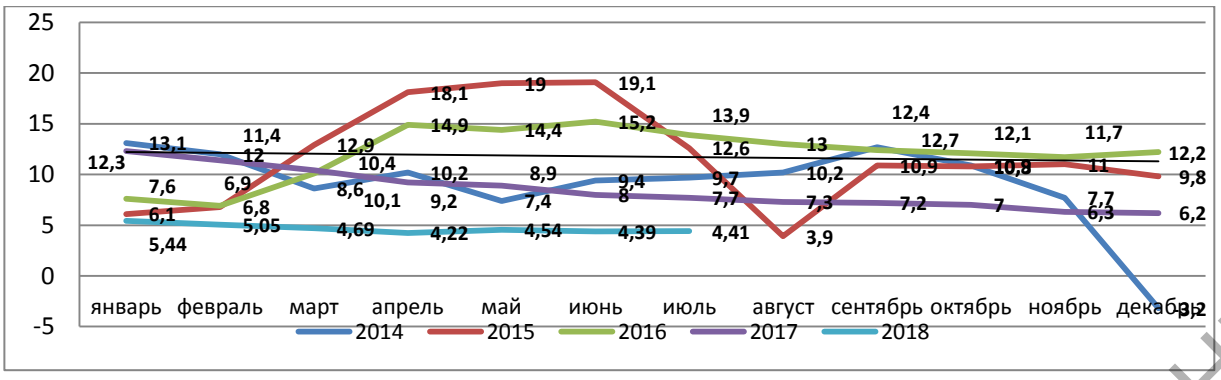


Рисунок 1 - Динамика изменения процентной маржи по банковскому сектору Республики Беларусь в 2014-2018 гг., %

Результаты проведенного исследования указывают на целесообразность использования ROA в целом по банковскому сектору в качестве предельного уровня БСТ при страховании ответственности банков перед вкладчиками – юрлицами. Среднегодовые значения показателя, как правило, ниже среднегодовых значений чистого процентного дохода по операциям банков с юрлицами, как в национальной, так и в иностранной валюте, чего нельзя сказать о показателе Ркп. Оперировать, с нашей точки зрения, следует значениями показателя ROA до выплаты налогов или «Нормой прибыли на активы в банковском секторе», который рекомендован к использованию Международным валютным фондом как базовый показатель финансовой устойчивости. Банк, страхующий депозиты юрлиц, будет стремиться к увеличению своего показателя ROA относительно его среднего значения по банковскому сектору. Возможность компенсировать свои расходы на страхование будет у банков, рентабельность активов которых соответствует условию:

$$IR_{Dle} \le ROA_i \ge \overline{ROA_{bs}} \ , \qquad (1)$$

где IR_{Dle} - базовая страховая ставка (тариф) по договорам страхования вкладов юридических лиц, %;

ROA_i - рентабельность активов i-го банка, %;

$\overline{ROA_{bs}}$ - средняя рентабельность активов банковского сектора, %.

Согласно рейтинговой оценке банков по показателю ROA за 2017 год 50% (12 из 24) белорусских банков имеют значение показателя ниже 2%, в том числе крупнейшие в стране по объему совокупных активов банки – ОАО «АСБ Беларусбанк» (0,61%) и ОАО «Белагропромбанк» (0,24%). Диапазон годовых значений ROA в указанном периоде находился в пределах от 0,13% (Цептер Банк) до 6,4% (Приорбанк), что говорит о значительном потенциале роста нормы прибыли банков на активы.

На втором этапе необходимо задействовать предложенный нами механизм компенсации расходов банка на страхование его ответственности перед вкладчиками – юрлицами за счет применения *коэффициента страхового вычета(k_{id})* к расчетной величине привлеченных банками средств от указанной категории вкладчиков, которая в дальнейшем берется за основу при формировании сумм обязательных резервов, депонируемых на корсчетах в Нацбанке:

$$k_{id} = \frac{S_{ic}}{D_{le}}, \qquad (2)$$

где S_{ic} – размер страхового возмещения по договорам страхования юридических лиц, BYN;

D_{le} – остатки на депозитных счетах юридических лиц, BYN

При расчете базы резервирования банки могут ее уменьшить на сумму страхового возмещения по действующим на дату расчета договорам страхования депозитов юридических лиц. [3]

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

На третьем этапе включаются в действие потенциальные выгоды и синергетический эффект от банкострахования: страховая организация продвигает через каналы продаж и клиентскую базу банка свои коммерческие продукты, получая дополнительный доход; банк, в свою очередь, может получить от страховщика дополнительное комиссионное вознаграждение, а также рассчитывать на снижение размеров страховых взносов для своих клиентов по предлагаемым им через отделения банка страховым услугам (повышение лояльности клиентов), в т.ч. через совместные со страховыми организациями кобрендинговые проекты.

В качестве прецедента при оформлении сделок по страхованию банками депозитов юридических лиц, на наш взгляд, можно использовать договоры добровольного страхования ответственности за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств эмитента облигаций, используемые сегодня страховыми организациями Беларуси. Данный выбор обусловлен тем, что облигации банка, как и обязательства по возврату средств, размещенных юридическими лицами в депозиты, имеют долговую природу. Уровень страховых выплат по данному виду добровольного страхования относительно невысокий (15-25%), что говорит о финансовой устойчивости эмитентов облигаций, в числе которых выступаю и банки. Ответственность банков перед вкладчиками – юрлицами по страховому случаю, в качестве которого можно рассматривать отзыв (аннулирование) лицензии на осуществление банковских операций или введение Нацбанком моратория на удовлетворение требований кредиторов банка, может быть оформлена с использованием банковских депозитных сертификатов, эмиссию которых легко контролировать. В целях обеспечения платежеспособности страховых организаций,по аналогии со страхованием ответственности за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств эмитента облигаций, может быть установлен норматив ответственности в размере 10% от собственного капитала страховой организации [4]. В качестве субъектов банкострахования следует рассматривать малые коммерческие банки, депозитные портфели которых в разрезе юрлиц сопоставимы с размерами страховых резервов компаний,представленных на страховом рынке Беларуси.

Гарантированная таким образом сумма выплат, сможет покрыть обязательства банка перед вкладчиками – юрлицами исходя из ресурсной базы страховых организаций, что не противоречит мировой практике: в странах-участниках Международной ассоциации страховщиков депозитов, образованной при «Банке международных расчетов» в г. Базеле (Швейцария), преимущественно используется ограниченный размер страхового возмещения по банковским вкладам». [5]

Литература

1. О некоторых вопросах осуществления страховой деятельности : пост. Министерства финансов Респ. Беларусь от 20.06.2014 №37. – Режим доступа: офиц. сайт Министерства финансов Респ. Беларусьhttp://www.minfin.gov.by/ upload/insurance/acts/postmf_200614_37.pdf. – Датадоступа: 16.06.2018.

2. Бюллетень банковской статистики № 175 - 230. – Режим доступа: офиц. сайт Нац. банка Респ. Беларусь http://www.nbrb.by/publications/bulletin/ – Дата доступа: 01.10.2018.

3. Костенко, А.К. Кооперация банковских и страховых структур в сфере страхования депозитов юридических лиц / А.К. Костенко // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: материалы II международ. науч.-практ. конф., 6-7 июня, 2018, г. Донецк. Секция 5: Методологические основы функционирования и развития финансово-банковского механизма управления экономикой / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 141-144.

4. Об установлении норматива ответственности по договору добровольного страхования (сострахования, перестрахования) иного, чем страхование жизни: пост. Министерства финансов Респ. Беларусь от 07.02.2003 №16 (ред. от 13.09.2014). – Режим доступа: офиц. сайт Министерства финансов Респ. Беларусь http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/postmf_070203_16.pdf – Дата доступа: 16.09.2018.

5. Мелюшко О.В. О международном опыте гарантирования банковских вкладов / Мелюшко О.В. // Белорусский экономический журнал. – 2017. - №4. – С. 56-65

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657.6(476)

О. О. Порошина, А. А. Баранова
poroshina@tut.by, baranova@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье представлены предложения по совершенствованию аудита в Республике Беларусь. Особое внимание уделяется вопросам повышения качества аудита с учетом норм как национальных правил аудиторской деятельности, так и международных стандартов аудита.

Согласно действующему законодательству, аудит признается качественным в случае, когда порядок его проведения соответствует следующим критериям:

– соблюдение требований закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности»;

– соблюдение национальных правил аудиторской деятельности (НПАД).

С учетом того, что Республика Беларусь является частью мирового сообщества, этих критериев недостаточно. Их перечень необходимо дополнить нормами профессиональной этики, максимально приблизить национальные стандарты аудита к международным стандартам аудита или перейти к их применению. Введение международных стандартов аудиторской деятельности будет способствовать повышению степени доверия со стороны иностранных партнеров к результатам национального аудита, позволит обеспечить международное признание аудиторских заключений, подготовленных белорусскими аудиторами.

Выбор второго варианта подтверждается разработкой проекта закона «Об изменении Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности», основной целью которого является подготовка правовой основы для введения в действие на территории Республики Беларусь международных стандартов аудиторской деятельности [1].

Вместе с тем, в настоящее время проведение аудита на основе соответствия требованиям стандартов считаем также недостаточным. Необходим стратегический подход к его качеству, который соответствовал бы в полной мере ожиданиям клиента.

Целью классического аудита, как известно, является оценка достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц, проводимая с использованием аналитических процедур.

Международные стандарты аудита определяют аналитические процедуры как оценку финансовой информации путем анализа вероятных соотношений между финансовыми и нефинансовыми данными. В случае необходимости аналитические процедуры также охватывают исследование выявленных колебаний или соотношений, которые противоречат другой соответствующей информации или существенно расходятся с ожидаемыми значениями. [2]

В соответствии с НПАД Республики Беларусь аналитическая процедура представляет собой анализ и оценку полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей аудируемых лиц с целью выявления необычных или неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение их причин. [3]

Аналитическая процедура представляет собой анализ и оценку полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей аудируемых лиц с целью выявления необычных или неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение их причин. Применение аналитических процедур основывается на ожидании того, что между полученными

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

аналитическими данными существуют связи. Наличие и исследование этих связей обеспечивают получение необходимых аудиторских доказательств о полноте, точности и действительности учетных данных.

Основными целями аналитических процедур являются: изучение деятельности аудируемого лица; выявление наличия или отсутствия необычных или неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности; сокращение числа детальных аудиторских процедур; выявление причин ошибок и искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На этапе планирования выполнение аналитических процедур способствует пониманию финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица, определению областей потенциального аудиторского риска, выявлению аспектов деятельности аудируемого лица, о которых аудитор не был осведомлен, и может помочь определить необходимость, характер, время выполнения аудиторских процедур.

На завершающем этапе аудита аналитические процедуры способствуют выявлению в отчетности существенных искажений и других финансовых проблем. Выводы, сделанные в результате таких процедур, позволяют прийти к мнению о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом или выявить области, требующие дополнительных аудиторских процедур.

Таким образом, в настоящее время аналитические процедуры используются в целях оценки достоверности отражения данных в отчетности. Однако сфера их применения видится более широкой. Их следовало бы также использовать для оценки хозяйственной деятельности аудируемых субъектов хозяйствования. В связи с этим возникает необходимость увязки двух стандартов: «Аналитические процедуры» и «Допущение о непрерывности деятельности аудируемого лица».

Согласно НПАД Республики Беларусь принцип непрерывности – один из принципов, на которых основываются бухгалтерский учет и бухгалтерская (финансовая) отчетность, заключающийся в том, что информация об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах аудируемого лица формируется в учете и отчетности в зависимости от намерения аудируемого лица продолжать или прекращать свою деятельность в дальнейшем. В рамках допущения о непрерывности деятельности аудируемого лица считается, что при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемое лицо исходит из того, что будет продолжать свою хозяйственную деятельность не менее одного года, следующего за отчетным периодом. При этом у него отсутствуют намерения и потребность в ликвидации или существенном сокращении хозяйственной деятельности и соответственно его обязательства будут исполняться в установленном порядке. [4]

Включение в стандарт «Аналитические процедуры» требования об использовании аналитических процедур для оценки способности аудируемого субъекта осуществлять свою деятельность в будущем позволит повысить ценность и значимость аудиторских заключений для потенциальных пользователей, и прежде всего для инвесторов. Для этого могут применяться рейтинговые модели эффективности деятельности, модели оценки вероятности банкротства и т.д.

В высоком качестве аудита заинтересованы все участники рынка аудиторских услуг, потому контроль его качества должен быть действенным и эффективным. Значительные нереализованные в действующей практике организации аудита полномочия в части внешнего контроля предоставлены законодательством общественным объединениям в отношении своих членов. В связи с этим весьма актуальным является вопрос о дальнейшем развитии самоорганизации аудиторов.

Следует также обратить внимание на зарубежную практику аудита с позиции контроля над эффективностью выполнения правительственных программ и эффективностью расходования государственных ресурсов.

При определении перспектив развития аудита в Республике Беларусь следует учитывать повышение конкуренции в сфере оказания услуг в области налогообложения,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

обусловленное появлением в стране института налоговых консультантов. Услуги налогового консультанта более специфичны и комплексны: разъяснение налогового законодательства, налоговое планирование в текущей и инвестиционной деятельности, ведение налогового учета, представление интересов в налоговых, судебных и правоохранительных органах и т. д.

Явное пересечение их деятельности наблюдается при представлении прав и интересов клиентов по вопросам, связанным с уплатой налогов и представлении интересов в государственных и судебных органах. Кроме того, аудиторские компании осуществляют консультирование по вопросам, связанным с определением налоговой базы и объекта обложения налогами на доходы и прибыль, возможностью применения льгот и пониженных ставок по налогам на доходы и прибыль, а также по другим вопросам в сфере налогообложения.

Для сохранения позиций на данном сегменте аудиторского рынка аудиторским компаниям необходимо повышать квалификацию своих специалистов в сфере налогообложения. При наличии в штате сотрудников – профессионалов в налогообложении, аудиторские компании смогут успешно конкурировать с налоговыми консультантами.

Реализация предложенных мероприятий будет способствовать развитию аудита, повышению качества оказанных аудиторских услуг и, в конечном итоге, повысит доверие инвесторов к финансовой отчетности белорусских субъектов хозяйствования, способствуя улучшению инвестиционного климата в Республике Беларусь.

Важным направлением развития аудита также станет участие Республики Беларусь в процессе гармонизации национального законодательства в рамках Евразийского экономического союза для создания единого рынка аудиторских услуг, обеспечения на нем равных конкурентных условий и снятия имеющихся барьеров.

Литература

1 Ипатов, В. В Беларуси обновят Налоговый кодекс и Закон об аудиторской деятельности / В. Ипатов // Главный бухгалтер. – 2018. – №4. – С. 21

2 Шеремет, А. Д. Аудит достоверности, устойчивости и эффективности / А.Д. Шеремет // Аудит. – 2016. – №6. – С. 6 – 9.

3 Национальные правила аудиторской деятельности «Аналитические процедуры» [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 07.02.2001 № 9: с изм. и доп.: текст по состоянию на 28 апреля 2015. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_070201_9_1.pdf. – Дата доступа: 15.08.2018.

4 Национальные правила аудиторской деятельности «Допущение о непрерывности деятельности аудируемого лица» [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 28.03.2003 № 45: с изм. и доп.: текст по состоянию на 11декабря 2017. – Режим доступа: minfin.gov.by/upload/audit/rules/postmf_280303_45.pdf. – Дата доступа: 15.08.2018.

УДК 332

Е. Е. Синявская
Ees-17@mail.ru
Сочинский государственный университет, Россия

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В работе анализируется современное состояние рынка ипотечного кредитования в России, дан обзор динамики ключевых показателей рынка. В ходе анализа этих показателей выявлены основные тенденции развития ипотеки.

В современной экономике ипотечное кредитование играет большую роль, поскольку финансовая и инвестиционная деятельность невозможна без рынка ссудных капиталов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Формирование эффективной ипотечной системы – одна из наиболее важных социальных задач в России, так как позволяет решить острую социальную проблему обеспечения населения жильем. На данный моментто только 10% граждан РФ имеют собственную жилую площадь более 18 кв. м. на одного человека. При этом всего 1% граждан могут приобрести понравившуюся недвижимость за личные средства [1]. В среднем по России доля семей, которые могут оплачивать ежемесячный платеж при покупке в ипотеку стандартной двухкомнатной квартиры в своем регионе, составляет 13,9% [2].

Жилье должно стать доступной покупкой для широких слоев населения. Наиболее перспективным в этом плане является развитие системы банковского ипотечного кредитования, так как позволяет решить целый ряд задач, среди которых: обеспечение платежеспособного спроса на жилье, создание условий для развития строительной индустрии, снижение инфляции за счет абсорбирования свободных денежных. На развитие рынка жилищного ипотечного кредитования оказывают влияние экономические, политические отношения России с мировым сообществом, а также положения дел на мировой арене в целом, социокультурные факторы – демографическая обстановка, заключение браков, отдых, карьера и так далее.

С 2015 года в РФ сложилась устойчивая тенденция роста объема выданных ипотечных займов в стране, а за первое полугодие 2018 года было выдано кредитов почти в 2 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Средневзвешенный срок кредитования на начало 2018 г. составляет 186,4 месяца, а средневзвешенная процентная ставка – 9,8% годовых.

Риски, присущие ипотечному кредитованию являются важным фактором в определении стоимости ипотеки для граждан. Ипотечному кредитованию сопутствуют риски, которым подвержены и банковский сектор экономики и непосредственно граждане, решившие взять ипотеку. Если рассматривать классификацию рисков ипотечного кредитования, то можно выделить систематические и несистематические риски. Основная часть рисков, присущих ипотечному кредитованию являются системными рисками, лишенными особенностей. В отличие от системных рисков, несистемные имеют ряд особенностей и носят индивидуальный, местный характер. Высокие риски по кредитам — основная причина высоких процентных ставок. Стало быть снижение кредитных рисков позволит снизить процентные ставки.

Осуществление подобной схемы достигается созданием прозрачности отношений между коммерческими организациями и заемщиками, разработкой условий, позволяющих накопить, сохранить и раскрыть кредитные истории заемщиков в специализированных коммерческих организациях — бюро кредитных историй. Бюро кредитных историй создавалось, главным образом, на частной основе банками, работающими на рынке ипотечного кредитования для того, чтобы снизить риски кредиторов и обоснованно отделить надежных заемщиков от недобросовестных. Создание данной структуры дало возможность прогнозировать рост ипотеки, поскольку без наличия кредитной истории невозможно организовать систему страхования кредитных рисков.

На российском рынке ипотеки в 2018 году функционирует 561 кредитная организация, из которых 410 единиц выдают ипотечные жилищные кредиты. Это кредиторы с высоким уровнем надежности и доказанной эффективностью своей деятельности [3]. К ним относятся крупнейшие банки страны: ПАО «Сбербанк», ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк и др.ПАО «Сбербанк» занимает лидирующую позицию на рынке ипотечного кредитования.

Условия кредитования у большинства организаций примерно одинаковые: срок займа — от 1 (чаще от 5) до 25-30 лет, сумма займа — обычно ограничивается минимальным пределом (в среднем от 300-400 тысяч рублей). Максимальный размер кредита рассчитывается индивидуально для каждого заявителя. Иногда он может составлять полную стоимость покупки жилья, иногда — перекрывать лишь часть запрошенных средств. Банки практически всегда требуют страховать покупаемый объект и жизнь заемщика. У некоторых

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

банков есть ограничения – кредитуют только приобретение жилья на первичном рынке. Первоначальный взнос у некоторых банков отсутствует вообще, другие банки требуют в среднем минимум 10-20% от стоимости жилья.Решить проблему значительного первоначального взноса можно путем внесения в качестве первоначального взноса итоговой суммы по срочному депозиту. Это значит что, если у заемщика на момент внесения первоначального взноса существует более полугода вклад в банке, срок завершения которого еще не наступил, клиент может уже сегодня внести в качестве взноса денежные средства с процентами, начисленными в будущем. В 2015 году государство выделяло субсидии на ипотечное жилищное кредитование, это дало возможность банкам кредитовать заемщиков по льготной ставке – 12%. Для получения льготной ипотеки по ставке 12%, необходимо было внести не менее 20% от первоначальной стоимости, при этом субсидия действовала только на первичном рынке. Эти субсидии помогли немного стабилизировать ипотечный рынок, но в январе 2017 года данная программа утратила свою силу [4].

Региональное распределение объема выданных ипотечных кредитов является неравномерным по стране, что связано с разницей в экономическом развитии каждого федерального округа, кроме того, нельзя забывать о численности жителей в регионе и их финансовом благополучии. Основная доля ипотечных кредитов выдается в Центральном (32%), Приволжском (20%) и Северо-Западном (13%) федеральных округах.

За счет ипотечного кредитования в стране приобретается пока еще небольшая часть продающейся на рынке недвижимости. Россия входит в число стран с низким уровнем обеспеченности населения услугами ипотечного кредитования. По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, с помощью ипотеки осуществляется 17,60% сделок по покупке жилья в России. Отношение объема ипотечной задолженности к ВВП России не превышает 6%, однако прослеживается динамика к росту. В США этот показатель достигает более 50% .

Динамика доли просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, которая характеризуется убывающим трендом с посткризисного 2010 г., сопоставима в региональном разрезе. Стабильно высокий процент просроченной задолженности приходится на Центральный федеральный округ, который в 2017 г. достиг своего пика и превысил 6%. В остальных регионах на протяжении рассматриваемого периода доля просроченной задолженности в портфеле региональных ипотечных компаний не превысила 5%. Стабильно низкий уровень просроченной задолженности наблюдается в Дальневосточном и Уральском федеральных округах.

Недоступность ипотечного кредитования по-прежнему обуславливается соотношением уровня доходов граждан и цен на жилье. Низкая платежеспособность населения и высокая стоимость недвижимости препятствуют развитию рынка ипотеки в России. К тому же высокая цена долгосрочных денежных ресурсов, привлекаемых банками для выдачи займов, не дает опускаться ставке по кредитам, делая их очень дорогими для большинства населения.

В целом, сегодня рынок ипотечного кредитования в России имеет значительный потенциал роста, так как на нем сохраняется большой объем отложенного спроса на ипотеку.Сделать ипотеку действительно доступной может только совокупность следующих факторов: развития рынка недвижимости; снижение или стабилизация стоимости недвижимости; объем ввода новой недвижимости в эксплуатацию; повышение уровня доходов населения, развитие рынка капитала и банковской системы; регулятивные и другие факторы как внешнего, так и внутриэкономического характера. С учетом того, что проблема развития жилищного строительства и ипотечного жилищного кредитования носит комплексный характер, для ее решения требуется системный подход.

Литература

1. Кривенда Е.А., Ковале Д.А. Актуальные проблемы ипотечного кредитования в России. Территория науки. 2014. – №5.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2. Жираковская Н.А. Проблемы и перспективы ипотечного кредитования в РФ // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. Т. 9, № 2. С. 64-73

3. Текущий анализ ипотеки и ситуации на рынке ипотечного кредитования в России. [Электронный ресурс]. URL: https://ipotekaved.ru/v-rossii/analiz-ipoteki.html (дата обращения 30.09.18)

4. Макоева Э.Г. Особенности ипотечного кредитования в России // Наука через призму времени.- 2017. № 5.

УДК 336.717.1

Р. Д. Ткачев
roman_tkachev@tut.by
Филиал № 300 ГОУ ОАО «АСБ Беларусбанк», Беларусь

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На основе обобщения зарубежного опыта изучены особенности развития цифрового банкинга в Республике Беларусь, выявлены проблемы реализации Стратегии развития цифрового банкинга – отсутствие возможности осуществления идентификации физических и юридических лиц на межбанковском уровне, ограниченное количество доступных клиентам операций через каналы СДБО и др. Предложены возможные пути решения обозначенных проблем.

Современный белорусский рынок банковских услуг проходит через этап цифровизации. Переход к цифровому банкингу является мировым трендом и белорусские банки активно ему следуют, что неудивительно, ведь данное направление ведет к тому, что потребитель получает не только новые возможности, но и более удобный сервис и повышенное качество услуг, а банки, в свою очередь, повышают эффективность своей работы.

Цифровой банкинг – это интеграция новых и развивающихся технологий в деятельность финансовых институтов совместно с соответствующими изменениями во внутренних и внешних корпоративных и личностных кадровых отношениях для расширенного обслуживания клиентов и эффективной деятельности банка [1].

Внедрение информационных технологий в бизнес-процессы организации имеет особенную значимость для банковского сектора в Республике Беларусь. Клиенты банка, как физические лица, так и клиенты малого и среднего бизнеса, а также крупные предприятия и холдинги становятся мобильными: их коммуникация протекает через различные приложения, работа может разворачиваться исключительно на просторах социальных сетей, а инвестиционные проекты все теснее связаны с новыми разработками в области IT-технологий. Для того, чтобы клиенты продолжали доверять и сотрудничать с банками, сами банки должны идти в ногу со временем, то есть стать мобильными.

Ввиду этого, готовность и способность банков развивать свой инновационный потенциал, повышать квалификацию своих специалистов в области IT-технологий, изменять и оптимизировать свою инфраструктуру имеет исключительную важность для экономического успеха банковского сектора Республики Беларусь.

В настоящее время именно внедрение белорусскими банками цифровых каналов в систему обслуживания клиентов как физических, так и юридических лиц может существенно повысить эффективность их работы, предоставить клиенту высококачественный сервис, обеспечить его лояльность и в целом принести ощутимый экономический эффект.

Современный белорусский рынок банковских услуг проходит через этап цифровизации, то есть через фазу внедрения информационных технологий в шаблонные процессы, которые выполняются банками ежедневно (например, согласование заявок, обеспечение взаимодействия нескольких отделов или систем, документооборот, осуществление платежей и другое). Развитие цифрового банкинга в Республике Беларусь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

активно поддерживается государством – в частности, реализуется Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016–2020 годы (далее – Стратегия), в которой установлены основные направления развития цифрового банкинга в нашей стране. Приоритетной целью настоящей Стратегии является расширение к 2021 году взаимодействия банков, их клиентов, республиканских органов государственного управления и коммерческих организаций посредством цифровых каналов коммуникаций.

Также особое внимание уделено формированию благоприятных условий для создания новых цифровых продуктов и услуг, увеличению количества активных пользователей системы дистанционного банковского обслуживания (СДБО), снижению транзакционных издержек для всех участников рынка и обеспечению безопасного функционирования цифровых технологий в финансовом секторе.

Для достижения вышеуказанных целей Национальный банк Республики Беларусь работает в следующих направлениях:

– расширение перечня банковских услуг и сервисов, оказываемых пользователям Межбанковской системы идентификации (МСИ);

– внедрение в финансовую сферу интерфейсов прикладного программирования (API), которые позволяют государственным органам, коммерческим организациям и физическим лицам активно пользоваться информационными, платежными и статистическими сервисами банков и иных небанковских кредитно-финансовых учреждений;

– диверсификация участников рынка платежных услуг;

– дальнейшее развитие системы безналичных платежей;

– совершенствование модели функционирования Единого расчетного и информационного пространства [2].

Однако на текущем этапе развития цифрового банкинга в нашей стране существует ряд проблемных вопросов, которые ограничивают развитие цифровых технологий в финансовой сфере. Среди ключевых из них следует отметить:

– отсутствие возможности осуществления идентификации физических и юридических лиц на межбанковском уровне;

– ограниченное количество операций, доступных для осуществления юридическими и физическими лицами через существующие каналы СДБО;

– сравнительно низкий уровень использования клиентами цифровых каналов при взаимодействии с финансовыми организациями;

– несовершенная нормативная правовая база, регламентирующая использование инновационных цифровых банковских технологий и продуктов.

Решение данных вопросов является залогом дальнейшего развития цифрового банкинга в Республике Беларусь. Возможные пути решения данных проблем:

– создание единой биометрической системы в Республике Беларусь на основании зарубежного опыта;

– расширение банками перечня операций, доступных для осуществления юридическими и физическими лицами через существующие каналы СДБО;

– повышение финансовой и IT-грамотности населения;

– совершенствование нормативно-правовой базы в целях содействия развитию цифрового банкинга.

В настоящее время совершенствование банковской системы Республики Беларусь с помощью активного внедрения информационных технологий в бизнес-процессы является необходимостью. Сегодняшний клиент требует мобильность, скорость и дистанционное обслуживание. Поэтому только постоянное внедрение новых и совершенствование существующих информационных технологий, позволяющих банкам предоставлять услуги и консультации клиенту без его личного присутствия, в максимально короткие сроки и с минимальным количеством документов на бумажном носителе помогут белорусским банкам обеспечить лояльность клиента и занять достойные позиции в мировом финансовом сообществе.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. John Ginovsky. What really is «digital banking» // Banking exchange, 2015. – URL: http://www.bankingexchange.com/blogs-3/making-sense-of-it-all/item/5187-what-really-is-digital-banking. – Датадоступа: 04.09.2018)

2. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь в 2016-2020 годах [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – URL: http://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2016.pdf. – Дата доступа: 10.09.2018.

УДК 336.71:336.763

В. А. Школяр
vshkolyar@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ БАНКА ЗА СЧЕТ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

На основе результатов, полученных в ходе анализа структуры активов и финансовых результатов банков Республики Беларусь за 2014-2017 годы, в статье рассмотрены резервы повышения эффективности использования привлеченных средств банков, использование которых, по мнению автора, потребует диверсифицировать доходные активы банка, увеличив удельный вес его операций с ценными бумагами в структуре торгового портфеля.

Через банковские учреждения финансируются все отрасли экономики, организуется посредническая деятельность, осуществляется купля-продажа ценных бумаг и операции по доверительному управлению имуществом. От эффективности использования ресурсов коммерческих банков существенно зависит стабильность и темпы развития национального хозяйства. Однако в последние годы в банковском секторе Республики Беларусь при увеличении активов и росте объемов коммерческой деятельности банков, существует тенденция снижения кредитной активности банков, что также связано и с ростом доли проблемных активов банков в активах, подверженных кредитному риску. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы правильного выбора политики управления активами банка, которая в дальнейшем определяет размер его прибыли и стратегию развития.

Целью данного исследования является анализ структуры активов банков Республики Беларусь, выявление резервов, разработка и экономическое обоснование предложений по повышению эффективности использования средств банков.

Таблица 1 – Динамика удельного веса кредитов клиентам в общей сумме активов системно значимых банков Республики Беларусь за 2014-2017 гг., %

Наименование банка	«АСБ Беларусбанк»	«Белагропромбанк»	«БПС-Сбербанк»	«Белинвестбанк»	«Банк БелВЭБ»	«Белгазпромбанк»
2017	62,1	50,46	54,97	50,08	63,22	55,9
2016	56,45	53,84	63,02	54,13	59,8	52,74
2015	59,19	70,24	66,37	57,3	64,36	54,97
2014	72,06	70,95	67,3	66,4	69,58	49,88

На основании данных, представленных в таблице 1, можно выявить тенденцию снижения удельного веса кредитов клиентам в активах системно значимых банков Республики Беларусь [1]. Для успешной работы банков необходим поиск новых путей и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

возможностей более эффективного использования привлеченных средств, активизации и совершенствования работы рынка ценных бумаг, в том числе работы банка как одного из ведущих его участников. При сложившейся ситуации в реальном секторе экономики, одним из резервов повышения эффективности использования привлеченных средств банка является диверсификация активных операций в пользу увеличения удельного веса других элементов его торгового портфеля и, в частности, в пользу операций с ценными бумагами.

Так, например, на финансовом рынке Республики Беларусь в 2018 г. Национальным банком Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь, а также рядом коммерческих организаций (ООО «Производственная компания Ромакс», ООО «Активлизинг», ООО «Нелва» и др.) предлагаются облигации, номинированные в иностранной валюте для юридических лиц с доходностью от 4,5% до 8% годовых и сроками обращения от 3-х до 7-ми лет [2].

Наибольший интерес для банка могут представлять облигации Министерства финансов Республики Беларусь виду их высокой ликвидности. Также на открытый рынок заимствований все активнее выходят корпоративные эмитенты и даже предлагают более высокие ставки дохода. Следовательно, банку выгодно диверсифицировать торговый портфель за счет наращения объемов активных операций с ценными бумагами коммерческих организаций.

Образование прибыли коммерческого банка является следствием влияния разнообразных факторов. Это доходы и расходы банка, влияние которых на прибыль и ее составляющие является очевидным и вычисляется по методу прямого счета на основе аддитивной факторной модели. Кроме того, очень важными факторами, которые влияют на сумму прибыли банка, являются:размер собственного капитала (СК);рентабельность доходов (Rд);уровень эффективности использования активов банка (Да);мультипликативный эффект капитала (Мк).

Зависимость прибыли от названных факторов характеризуется четырехфакторной мультипликативной моделью:

П = СК * Rд * Да *Мк или

П = СК * (Прибыль/Доход) * (Доход/Активы) * (Активы/СК) (1)

Проведенный факторный анализ прибыли ОАО «АСБ Беларусбанк» позволил выявить, что все вышеуказанные факторы положительно повлияли на увеличение прибыли банка за 2017 г. на 17 485 тыс. руб., кроме уровня эффективности использования активов банка [3].

Степень влияния на прибыль банка изменения уровня эффективности использования активов банка можно оценить следующим образом:

ΔП (Да) = СК1* Rд1 * (Да1 – Да0) * Мк0, (2)

Таким образом, можно определить резервы повышения уровня эффективности использования активов банка:

ΔП (Да) = 3 691 461 * (172 281 / 2 767 756) * (2 767 756 / 27 152 110 – 3 358 006 / 27 850 813) * (27 850 813 / 3 596 895) = 3 691 461 * 0,06224 * (0,10194 – 0,12057) * 7,74302 = -33 142,95 тыс. руб.

Для того чтобы эффективность использования активов банка положительно повлияла на финансовый результат с учетом имеющихся резервов его роста, доходы должны увеличиться на 18,3 %. Пересчитав влияние изменения уровня эффективности использования активов на прибыль банка с учетом увеличения доходов на основании формулы 2 получим:

ΔП (Да) = 3 691 461 * (172 281 / 3 274 255,35) * (3 274 255,35 / 27 152 110 – 3 358 006 / 27 850 813) * (27 850 813 / 3 596 895) = 3 691 461 * 0,05262 * (0,12059 – 0,12057) * 7,74302 = 30,01 тыс. руб.

Таким образом, потенциал увеличения доходов банка составляет 506 499 350 руб. С нашей точки зрения, это можно сделать за счет диверсификации активов банка, путем

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

уменьшения доли кредитов клиентов и направление этой части в активные операции банка с ценными бумагами.

На основании объема предложения облигаций на финансовом рынке Республики Беларусь на начало 2018 г., нами были выбраны коммерческие организации ООО «Активлизинг» и ООО «Нелва». Не доверять «Активлизингу» нет никаких оснований: компания основана в 2003 г., неоднократно была отмечена в официальных профильных рейтингах и представляет собой динамично развивающееся предприятие с солидными перспективами. «Нелва» – известный даже за пределами Республики Беларусь бренд женской одежды – более 120 розничных магазинов у нас в стране, а также в России и Украине. Это уже не первый выпуск облигаций «Нелва», благодаря которым компания активно привлекла немалые средства и успешно выплачивает обещанный доход всем владельцам ценных бумаг (таблица 2).

Общая сумма средств, необходимая для вложения в облигации названных выше компаний с целью получения рассчитанного уровня дохода составит 7 541 953 040,57 руб. Следовательно, для того, чтобы уровень эффективности использования активов банка положительно повлиял на изменение прибыли, необходимо диверсифицировать структуру активов банка путем уменьшения суммы кредитов клиентов на 44,73% в пользу операций с ценными бумагами.

Таблица 2 – Расчет суммы средств, необходимой для вложения в облигации

Наименование организации	Министерство финансов Республики Беларусь	ООО «Активлизинг»	ООО «Нелва»
Доля вложений банка в данный вид облигаций, %	35	35	30
Необходимая сумма дохода с данного вида облигации, руб.	177 274 772,5	177 274 772,5	151 949 805
Ставка дохода по данному виду облигации, %	5,7	7	8
Сумма средств, необходимая для получения рассчитанного дохода по данному виду облигации, руб.	3 110 083 728,07	2 532 496 750	1 899 372 562, 5

Проведенный в данной работе анализ показал, что за 2014-2017 гг. снижается кредитная активность системно значимых банков Республики Беларусь, на основании чего был выявлен резерв повышения эффективности использования привлеченных средств банков. Таким образом, реализация выше представленного предложения позволяет повысить уровень доходности активов ОАО «АСБ Беларусбанк», путем увеличения поступления доходов от осуществления активных операций с ценными бумагами на 18,3% или на 506 499 350 руб. Диверсификация активных операций банка за счет корпоративны ценных бумаг положительно повлияет на развитие соответствующего сегмента фондового рынка, как более высокодоходного, хоть и более рискованного, что позволит разнообразить инвестиционную политику банка.

Литература

1 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by. – Дата доступа: 05.10.2018.

2 Финансы в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finbelarus.com. – Дата доступа: 05.10.2018.

3 Официальный сайт ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belarusbank.by. – Дата доступа: 05.10.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.717.1

Е. В. Ярош, М. И. Кужелко
katelesnikova@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В БАНКЕ

Развитие безналичных расчетов не только отражает, но и во многом определяет уровень рыночных преобразований, стабильность национальной экономики, динамику хозяйственных процессов в нашей стране. Возрастание роли безналичных расчетов в новых экономических условиях требует качественных изменений механизма и организационных форм проведения платежей, установления действенного режима функционирования и использования безналичных денег в народном хозяйстве. Одним из основных направлений работы по решению указанных задач является развитие цифровых банковских технологий, включая технологии дистанционного банковского обслуживания. Основным драйвером развития цифровых банковских технологий в Беларуси на сегодняшний день являются процессы, реализуемые на базе платежных карточек, что и предопределяет актуальность предложений сформулированных в данной статье.

На протяжении последних пятнадцати лет в Республике Беларусь проводится планомерная и последовательная работа по расширению сферы безналичных платежей.Одним из основных направлений работы по решению указанных задач является развитие цифровых банковских технологий, включая технологии дистанционного банковского обслуживания (мобильный банкинг и Интернет-банкинг) [1].

Высокие темпы внедрения цифровых технологий во все сферы обслуживания жизнедеятельности отдельной личности и общества в целом требуют от банков и других участников финансового рынка постоянно повышать конкурентоспособность и эффективность своей деятельности на рынке финансовых услуг, а от регуляторов – создавать благоприятные условия для развития цифрового взаимодействия и безопасного его осуществления. Интеграция мобильных платежей и финансового сервиса повышает доступность финансовых услуг для физических и юридических лиц, способствует сокращению доли наличного денежного оборота.

Изменения в сфере розничных финансовых услуг связаны в первую очередь с появлением новой конкурентной среды, базирующейся на массовом распространении и использовании мобильных приложений и мобильных цифровых устройств.

Концепцией развития платежной системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг. разработаны стратегические направления развития безналичных расчетов, одним из которых является переход на электронное взаимодействие клиентов с банковской системой при осуществлении безналичных расчетов посредством расширения использования СДБО [2].

Основным драйвером развития цифровых банковских технологий в Беларуси на сегодняшний день являются процессы, реализуемые на базе платежных карточек, которые являются самым универсальным, удобным и популярным платежным инструментом. Платежные карты способствуют популяризации расчетов в безналичной форме среди населения и, в частности, посредством реализации зарплатных проектов, которые сегодня, однако, внедрены не одинаково равномерно в отдельных сферах народного хозяйства, что обусловлено отраслевой спецификой.

Отрасль сельского хозяйства имеет ряд особенностей, одной из которых является сезонный характер работ, предполагающий проведение весенне-полевых и уборочных работ. Исходя из специфики труда, сельское хозяйство широко использует труд временных работников. Однако, нужно отметить, что наем временных работников характерен не только для отрасли сельского хозяйства, но и для других отраслей народного хозяйства.

Таким образом, в связи с большим объемом работы и нехваткой трудовых ресурсов на время проведения весенне-полевых и уборочных работ, сельскохозяйственные организации

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нанимают на работу сельских жителей на временной основе, расчет с которыми сельскохозяйственные организации осуществляют путем выплаты заработной платы наличными денежными средствами по платежным ведомостям.

Учитывая вышеизложенное, целесообразно было бы выпустить кредитную карту «Урожайная» для оплаты труда временных работников сельской местности, не имеющих платежных карт ОАО «Белагропромбанк», который традиционно обслуживает предприятия сельскохозяйственной отрасли. Это позволило бы увеличить долю расчетов в безналичной форме среди населения, а также снизить затраты сельскохозяйственных организаций по уплате комиссионного вознаграждения банку за снятие наличных денежных средств для целей выплаты заработной платы.

Приведем основные характеристики кредитной карты «Урожайная» в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика карты «Урожайная» ОАО «Белагропромбанк»

Условия карты	Характеристика
Тип карты	Белкарт
Срок действия карты	6 месяцев
Max сумма лимита на 1 месяц по карте, бел.руб.	сумма заработной платы, предусмотренная договором подряда
Max сумма расчетов в неделю, бел.руб.	50,00
Возможность снятие наличными	Не предусмотрена
Процентная ставка на сумму задолженности по карте	0,000001%
Интернет-банкинг	Да
Погашение кредитной задолженности	в зависимости от сроков выплаты заработной платы, но не позднее последнего рабочего дня месяца, следующего за отчетным
Возможность пополнения карт-счета держателем карты	Предусмотрена
Кэшбэк за использование собственных средств в случае пополнения	1%

Концепция карты «Урожайная» обусловлена временным ее использованием работником на период проведения сезонных работ (весенне-полевых и уборочных). При этом кредитный договор заключается между банком и платежеспособным сельскохозяйственным предприятием, принявшим работника на договорной основе. Погашение кредитной задолженности согласно заключенному договору осуществляет юридическое лицо (организация агропромышленного комплекса).

Сумма лимита денежных средств на кредитной карте, выданной сезонному работнику, ограничивается размером заработной платы, указанным в договоре подряда.

С целью контроля за использованием денежных средств работниками предлагается установить максимальную сумму расчета в неделю по карте в сумме 50 белорусских рублей.

Преимущества эмиссии карты «Урожайная» для ОАО «Белагропромбанк» заключаются в следующем:

- увеличивается доля безналичных расчетов, так как снятие наличных денежных средств с использованием карты не предусмотрено условиями кредитного договора;
- банковские риски практически отсутствуют, так как денежные средства погашает не держатель карты, а платежеспособная сельскохозяйственная организация, с которой у банка заключен договор и которая в соответствии с условиями этого договора погашает сумму задолженности по карте.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Преимущества для сельскохозяйственной организации, принявшей на себя обязательства, в соответствии с условиями кредитного договора будут выражаться в следующем:

- снятие сельскохозяйственной организацией наличных денежных средств с текущего (расчетного) счета требует уплаты банку комиссионного вознаграждения. В настоящее время согласно Сборнику платы ОАО «Белагропромбанк» сумма комиссионного дохода за выдачу наличных денежных средств в белорусских рублях с текущего (расчетного) счета составляет 4 %, в то время как сумма комиссии за зачисление денежных средств на карт-счета составляет 1,7%;
- существенное уменьшение транспортных издержек в случае отсутствия необходимости посещения банка для снятия наличных денежных средств с расчетного счета организациями агропромышленного комплекса с учетом территориальной отдаленности от подразделения банка.

Преимущества использования карты «Урожайная» для временного наемного работника также очевидны:

- платежная карта для временного работника выпускается ОАО «Белагропромбанк» в течение 5 рабочих дней после заключения кредитного договора с сельскохозяйственной организацией. Расчеты в безналичной форме по платежной карте проводятся наемным работником с момента ее получения;
- кэшбэк 1% во всех организациях торговли (сервиса) при условии пополнения карт-счета собственными средствами.

Таким образом, внедрение и применение платежной карты «Урожайная» будет способствовать увеличению доли безналичных расчетов среди жителей сельских населенных пунктов и сокращению наличного денежного оборота, что является сегодня весьма актуальным в рамках реализуемых концепций в денежно-кредитной сфере. Главными целями Концепции развития платежной системы на 2016-2020 гг. и Стратегии развития цифрового банкинга в Республики Беларусь на 2016-2020 гг. являются увеличение доли безналичных расчетов с использованием карточек при осуществлении населением розничных платежей, а также применение современных технологий и способов оплаты, что необходимо для усиления контроля денежных потоков внутри страны, уменьшения доли теневой экономики и предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем.

Литература

1. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национальный банк Республики Беларусь. – Минск,2017. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/news. – Дата доступа: 20.04.2018 г.
2. Концепция развития платежной системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: nbrb.by//news. – Дата доступа: 20.04.2018 г.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 339.138:378.6

М. А. Башлак
bashlakma@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

В работе анализируются вопросы разработки учреждениями высшего образования маркетинговой политики с учётом требования цифровой экономической среды; мотивируется потребность повсеместного внедрения маркетинга в деятельность учреждений высшего образования; формулируются преимущества применения инновационных технологий в образовательном маркетинге.

На этапе развития мировой экономики, терминируемой «цифровой экономикой», «информационной экономикой», «экономикой знаний», «эрой информации»,характеризуется не только и не столько расширяющимися направлениями накопления и переработки информации, сколько новыми формами коммуникации. Возникновение и масштабное распространение электронной торговли, дистанционного образования, СМИ и других социально-технологических институтов, функционирующих в интернете, в значительной степени видоизменило структуру важнейших секторов мирового и национального хозяйства.

В условиях конкурентного рынка образовательных услуг наиболее выгодные позиции получают учреждения высшего образования, в деятельности которых используются различные механизмы маркетингового подхода, в том числе – постоянное исследование спроса и предложения, формирование сбалансированного портфеля услуг, рациональное ценообразование и ведение эластичной коммуникационной и сбытовой политики.

В условиях цифровой экономической среды сущность хозяйственной деятельности состоит преимущественно в выработке и использовании IT-технологий и собранных данных с тем, чтобы, во-первых, повысить эффективность прочих форм хозяйственной деятельности и, во-вторых, обеспечить формирование как можно большего информационного богатства, т.е. информационных продуктов и услуг.

Что касается Республики Беларусь, то в ней, по оценкам аналитиков, доля занятых в IT-отрасли составляет 2.2%, а её вклад в ВВП равен 5.1% [1, с. 5]. Отсутствие хорошо развитой отрасли электронной промышленности – важного IT-сегмента, выпускающего средства аппаратного обеспечения – стало причиной отставания отечественного IT-сектора от ведущих стран мира, обусловив тем самым необходимость развития национальной экономики в направлении производства информационных продуктов и информационных услуг [2, с. 63].

Для развития отечественной IT-сферы требуются квалифицированные кадры, и в этой связи следует отметить, что потенциал интеллектуальных ресурсов в Республике Беларусь значителен благодаря сложившейся системе образования. Однако, как отмечается в «Концепции информатизации системы образования Республики Беларусь на период до 2020 года», и в этой сфере существует ряд проблем, а именно: отсутствие системности и комплексности в решении задач информатизации образования; условность и размытость системы управления процессами информатизации в сфере образования; дефицит квалифицированных IT-специалистов; возрастающий документооборот; ограниченность доступа к образовательным ресурсам интернета [3, с. 7-8].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Реализация маркетинговой политики учреждения высшего образования должна осуществляться в рамках следующих основных направлений:

– анализ рыночной конъюнктуры;

– ценообразование и адаптация цен;

– формирование требуемого качества и ассортимента образовательных услуг;

– исследование потребительских предпочтений [4, с. 30].

Таким образом, маркетинговая стратегия современного учреждения высшего образования должна опираться на требования рынка, включая не только досконального исследование потенциальных потребителей образовательных услуг, но и мониторинг ситуации на рынке труда с тем, чтобы разработка соответствующего комплекса маркетинга обеспечивала повсеместную доступность и достойное качество образовательных услуг наряду с высокой эффективностью деятельности образовательного учреждения.

Для образовательного учреждения понятие эффективной маркетинговой деятельности означает совокупность промежуточных результатов, включающую:

– обоснованные и выгодные предложения по выбору рынков, в рамках которых учреждение высшего образования сможет эффективно реализовать свои образовательные услуги и конкурентные преимущества;

– прогнозы развития определённого образовательного рынка, а также чёткие и аргументированные рекомендаций по совершенствованию действующих и разработке новых образовательных услуг учреждения высшего образования на данном рынке;

– предложения по выбору стратегии и тактики на различных рынках [5, с. 165].

В конечном итоге, разработка учреждением высшего образования эффективной маркетинговой политики должна обеспечить стимулирование спроса у населения на образовательные услуги, сформировать привлекательный имидж и бренд, способствующий положительному восприятию деятельности учреждения высшего образования со стороны всех субъектов маркетинговых отношений – целевой аудитории, коммерческих и некоммерческих организаций, институциональных структур.

Рассматривая деятельность современных образовательных учреждений высшего звена, исследователи по-разному классифицируют применяемые маркетинговые политики, разделяя их на наступательные и оборонительные, на политику роста и конкурентные политики. В частности, исследователи указывают на то, что маркетинговые политики крупных учреждений высшего образования сочетают в себе три обязательных компонента: нацеленность на массовый сбыт и значительную прибыль, стандартное качество; относительно низкие и стабильные цены. Чаще всего крупными учреждениями высшего образования применяется наступательная политика роста, политика массовой направленности, ориентированные на широкий потребительский рынок. Со стороны ведущих учреждений высшего образования нередко используется политика широкого проникновения. Она применяется на рынках большой ёмкости при наличии собственных ресурсов.

На уровне каждого отдельного отечественного учреждения высшего образования решением проблемы повышения конкурентоспособности может стать ориентация на деятельность ведущих зарубежных учебных заведений, которые уже имеют опыт использования различных инновационных маркетинговых технологий и инструментов, что в немалой степени обусловлено многолетней практикой разработки маркетинговых политики, предусматривающей:

– определение ключевых направлений стратегического действия, обеспечивающего повышение конкурентоспособности учреждения высшего образования, и выявление его конкурентных преимуществ;

– выработку ключевых направлений коммуникационной деятельности;

– формирование и улучшение положительного имиджа вуза [6, с. 22].

Конкурентоспособность учреждений высшего образования в сфере реализации образовательных услуг не в последнюю очередь связана с тем, насколько всесторонне

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

используется инновационный маркетинг в стратегической и текущей деятельности учебных заведений.

Выбор учреждениями высшего образования маркетинговой политики обусловлен, главным образом, такими характеристиками, как: материальная база, располагаемая доля рынка образовательных услуг, длительность пребывания на этом рынке, широта ассортимента образовательных услуг, соотношение «цена-качество», имидж учреждения высшего образования и пр.

Наиболее обоснованной для применения в условиях современного отечественного рынка образовательных услуг является наступательная стратегия интенсивного роста, предусматривающая расширение доли рынка, диверсификацию услуг, активное использование инновационных технологий.

В условиях цифровой экономической среды интернет-технологии представляют собой важнейший инструмент маркетинговой деятельности учреждений высшего образования, обеспечивая, в рамках реализации маркетинговой политики, достижение четырёх целей – информационной, коммуникативной, имиджевой и коммерческой – на основе использования широкого спектра инструментов продвижения и коммуникации с целевой аудиторией.

Перспективным направлением, в целях обеспечения конкурентоспособности учреждений высшего образования на рынке образовательных услуг, является исследование возможностей формирования маркетинговой политики, все ключевые направления которой – начиная с анализа рыночных позиций и заканчивая формированием положительного имиджа – разрабатывались бы посредством максимального использования возможностей, предоставляемых инновационными технологиями, в единстве и увязке со стратегическими целями, корпоративным видением и миссией учреждения высшего образования, а также с требованиями современного общества и актуальными вызовами цифровой экономической среды.

Литература

1. The IT Industry in Belarus: 2017 and Beyond. Executive Summary [Электронный ресурс] Ernst&Young. – Режим доступа: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond/$FILE/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond.pdf. – Дата доступа: 13.09.2018

2. Баранов, А. М. Информационная экономика и сетевые модели ее формирования // Друкеровский вестник. 2015. № 2. С. 58-68.

3. Концепция информатизации системы образования Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный ресурс Министерства образования Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.edu.gov.by/statistics/informatizatsiya-obrazovaniya/. – Дата доступа: 11.09.2018

4. Кучерова, В. В. Формирование рынка образовательных услуг в условиях модернизации высшей школы: Дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2015. 208 с.

5. Просалова, В. С., Смольянинова Е.Н. Содержание маркетинговой политики вузов и параметры ее оценки // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 163-166.

6. Ямпольская, Д. О., Косяков М.А. Проблемы продвижения современных вузов на международные рынки (на примере вузов из программы топ 5-100) // Успехи современной науки. 2016. Т. 3. № 11. С. 21-27.

УДК 340.5

Д. В. Дорошев
doroshev@gsu.by
Гомельский государственный университет им.Ф. Скорины, Беларусь

ЭЛЕКТРОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Цифровая подпись является неотъемлемым элементом цифровой экономики, которая подтверждает целостность, неизменность передаваемой по каналам связи информации после подписания. В мировой практике законодательство в сфере цифровой подписи развивается в интересах электронного бизнеса.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Стремительное развитие и широкое применение информационных и коммуникационных технологий являются глобальной тенденцией современного мирового поступательного движения. Информационно-коммуникационные технологии имеют решающее значение для повышения конкурентоспособности экономики, расширения возможностей ее интеграции в мировую систему. Роль, которая раньше отводилась традиционным бумажным документам, взяла на себя электронная информация. Проблему установления подлинности электронной информации решает электронная цифровая подпись.

Использование электронной цифровой подписи дает возможность обеспечить:

– контроль целостности документа, так как при любом преднамеренном или случайном изменении документа подпись станет недействительной, потому что она соответствует только исходному документу;

– аутентичность, проявляющаяся в невозможности отказаться от авторства документа;

– надежную защиту от подделки документа.

Понятие «электронная цифровая подпись» впервые было предложено Мартином Хеллманом и Уитфилдом Диффи в 1976 году. В то время исследователи всего лишь предположили, что схемы и алгоритмы электронной цифровой подписи могут существовать. Уже в 1977 году специалисты Ади Шамир, Рональд Ривест и Леонард Адлеман разработали первый криптографический алгоритм под названием RSA, который можно было использовать для создания электронной цифровой подписи. В основе RSA лежит задача факторизации произведения двух простых больших чисел.

В девяностых годах электронная цифровая подпись стала активно использоваться в информационных технологиях, прежде всего в банковской сфере.

На текущий момент электронная цифровая подпись получила достаточно широкое распространение и прошла длинный путь от непосредственно математической идеи до реализованной технологии. Эта технология включает в себя совокупность методов, процедур, программных и технических средств, которые относятся к современному практическому применению электронной цифровой подписи.

Постоянно совершенствуется законодательство в сфере регулирования электронной цифровой подписи. Так 12 июня 1996 года Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (UNCITRAL) был принят типовой Закон об электронной торговле. Целью закона была стандартизация законодательства мировых государств и он был призван облегчить применение средств связи и хранения информации. Закон об электронной цифровой подписи в Германии действует с 1997 года, в США и Австрии – с 2000 года, в Эстонии – с 2001 года [1].

В Российской Федерации в области электронной цифровой подписи актуален Закон №1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи», принятый от 10 января 2002 года. В этом Законе электронная цифровая подпись определяется как информация в электронно-цифровой форме, использующаяся для идентификации физического или юридического лица. С 06 апреля 2011 года действует Федеральный закон «Об электронной подписи» № 63-ФЗ, где определяются два вида электронной подписи: простая электронная подпись и усиленная электронная подпись.

Правовые основы использования электронной цифровой подписи в Республике Беларусь заложены в пункте 2 статьи 161 Гражданского кодекса Республики Беларусь о письменной форме сделки. В данном пункте декларировано, что использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи либо иного аналога собственноручной подписи допускается в случаях и порядке, предусмотренных законодательством или соглашением сторон.

В декабре 2010 года вступил в силу Закон «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», в котором определены условия, при исполнении которых электронный документ с электронной цифровой подписью приравнивается к документу на бумажном

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

носителе и имеет одинаковую с ним юридическую силу.

В Республике Беларусь в соответствии с действующим законодательством осуществляется государственное регулирование в сфере технологий электронной цифровой подписи и включает в себя:

– формирование и проведение единой государственной политики в области применения электронной цифровой подписи, которая включает в себя решение концептуальных вопросов в данной сфере, определение принципов применения технологий электронной цифровой подписи, формулировку основных целей применения электронной цифровой подписи;

– утверждение и реализация государственных программ по развитию технологий электронной цифровой подписи в рамках которых ставятся задачи по применению криптографических средств для обеспечения подлинности электронных документов, обрабатываемых в автоматизированных информационных системах документационного обеспечения управления;

– разработка и развитие системы требований к элементам технологий электронной цифровой подписи;

– регулирование отношений в сфере функционирования Государственной системы управления открытыми ключами, работающей под эгидой Национального центра электронных услуг;

– регулирование деятельности субъектов хозяйствования в области технологий электронной цифровой подписи;

– контроль за деятельностью субъектов хозяйствования по использованию электронной цифровой подписи.

В соответствии с Законом «О техническом нормировании и стандартизации» осуществляется создание и развитие системы требований к элементам технологий электронной цифровой подписи. Основными объектами технического нормирования и стандартизации в сфере технологий электронной цифровой подписи являются:

– параметры алгоритмов и процедур создания и проверки электронной цифровой подписи;

– форматы используемых данных, таких как сертификаты открытых ключей, значения электронных цифровых подписей, списки отозванных сертификатов, процедуры хранения и защиты личных ключей и др.;

– средства управления ключами электронной цифровой подписи, программные и программно-технические средства автоматизации деятельности регистрационных и удостоверяющих центров, средства создания копий электронных документов на бумажном носителе и т.д.

В настоящее время в Республике Беларусь активно применяется электронная цифровая подпись при подписании электронных документов и обращений, подаваемых в Министерство по налогам и сборам, таможенные органы, фонды соцзащиты населения, «Белгосстрах», «Белстат» и др. Количество выданных ключей электронной цифровой подписи постоянно увеличивается и составляет в стране около 260 тыс. экземпляров.

Новым направлением использования электронной цифровой подписи является ее применение для доступа к единому порталу электронных услуг и, как следствие, простой и эффективный способ получения государственных услуг и административных процедур в электронном виде [2].

Выдача электронно-цифровой подписи в РБ производится удостоверяющими центрами сертификации, подтверждающими подлинность ключей и гарантирующими их уникальность. Срок действия сертификатов электронной подписи чаще всего составляет один год. Использование ключа подписи предусматривается только лицом, которому он выдан.

Наряду с преимуществами использование электронно-цифровой подписи не исключает определенных проблем:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– электронная цифровая подпись пока еще не является универсальной для всех возможных областей ее применения;

– приобретение одной электронно-цифровой подписи потребует в среднем около 50 рублей, не считая затрат на программу для шифрования и контейнер для хранения электронно-цифровой подписи;

– надежность, обеспеченная невозможностью взлома и подделки электронной подписи, не исключает возможность кражи в результате недобросовестной эксплуатации ключа и соответствующего носителя.

Таким образом, электронная цифровая подпись активно применяется в финансовых отношениях организаций с государственными органами и контрагентами. Сферы ее применения многочисленны и постоянно расширяются. Владельцы и высший менеджмент бизнеса признают преимущества и необходимость использования электронно-цифровой подписи.

Литература

1. Комиссаренко, В. В. Регулирование технологий электронной цифровой подписи в Республике Беларусь / Научно-практическая конференция «Комплексная защита информации», 2011.

2. Юницын, А. И. Использование электронной цифровой подписи расширят в Беларуси в 2018 году. https://www.gb.by/novosti/ekonomika/ispolzovanie-elektronnoi-tsifrovoi-podpi [Электронный документ] Дата обращения: 08.06.2018

УДК 379.831

Н. И. Исайчикова
natalyii@mail.ru
Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, Беларусь

ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ПРИМЕНЕНИЮ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Современная практика организации деятельности туристических предприятий показывает, что использование информационных технологий в их продвижении на туристическом рынке является одним из основных залогов успеха. В статье представлены результаты социологического исследования по изучению предпочтений потребителей туристических услуг к интернет-технологиям

В целях повышения конкурентоспособности туристического предприятия на рынке туристических услуг основной целью маркетинговой деятельности становится количественный и качественный анализ потребительского спроса. Для удовлетворения потребностей потребителей предприятиям необходимо иметь четкое представление о запросах потребителя, что достигается за счет использования современных интернет-технологий в маркетинговом анализе.

Для изучения предпочтений потребителей к интернет-технологиям туристических предприятий было проведено социологическое исследование. В анкетировании приняли участие 100 клиентов турфирм. Объем первоначальной выборки рассчитывался исходя из допустимой погрешности $\Delta = 5\%$, доверительной вероятности $F(t) = 95\%$, дисперсии $\delta 2 = 0,5$. Опрос проводился среди жителей г. Гомель.

Результаты опроса приведены в таблице 1.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Результаты исследования

Вопросы	Количество человек	Удельный вес, %
1) **Как часто Вы совершаете туристические поездки?**	100	100,0
менее 1 раза в год	11	11,0
более 1 раза в год	13	13,0
1 раз в год	76	76,0
2) Устраивает ли Вас количество турфирм г. Гомель?	100	100,0
нет	37	37,0
да	63	63,0
3) Какие формы рекламы турфирм в сети Интернет вам нравятся?	100	100,0
SEO	40	40,0
контекстная	28	28,0
баннерная	27	27,0
тизерная	5	5,0
4) Устраивает ли Вас реклама Гомельских турфирм в сети Интернет?	100	100,0
нет	19	19,0
да	52	52,0
частично	29	29,0
5) Что влияет на Ваш выбор при выборе туроператора?	100	100,0
исключительно личное предпочтение	72	72,0
реклама в Интернет	7	7,0
совет друзей, знакомых	15	15,0
совет туроператора	6	6,0
6) Устраивает ли Вас количество рекламы Гомельских турфирм?	100	100,0
нет	3	3,0
частично устраивает	34	34,0
да	63	63,0

Источник: собственная разработка

Данные таблицы свидетельствуют о том, что большинство респондентов путешествуют 1 раз в год – 76%, 13% опрошенных путешествуют более 1 раза в год, 11% – менее 1 раза в год (рисунок 1).

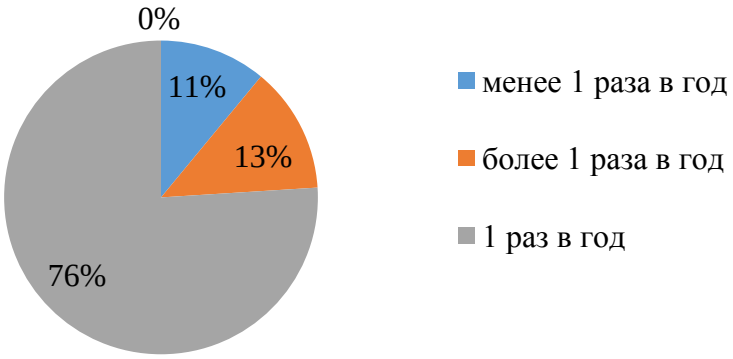


Рисунок 1 – Количество путешествий

Большинство респондентов устраивает количество турфирм в г. Гомель – 63%, не устраивает 37% респондентов (рисунок 2).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

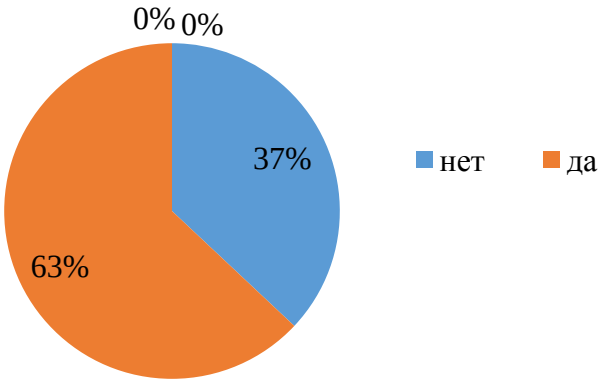


Рисунок 2 – Удовлетворённость количеством турфирм в г. Гомель

Значительной части потребителей (40%) предпочитают SEO, 28% – контекстную рекламу, 27% – баннерную, 5% – тизерную (рисунок 3).

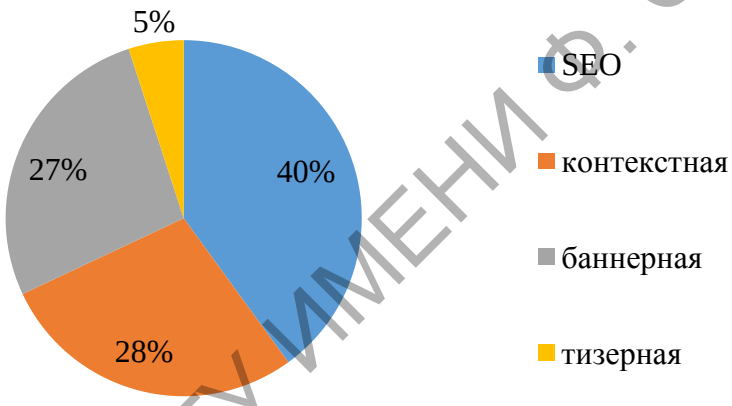


Рисунок 3 – Наиболее предпочитаемые разновидности Интернет рекламы

Устраивает реклама Гомельских турфирм в сети Интернет 52% респондентов, 19% респондентов не устраивает, и частично устраивает 29% опрошенных (рисунок 4).

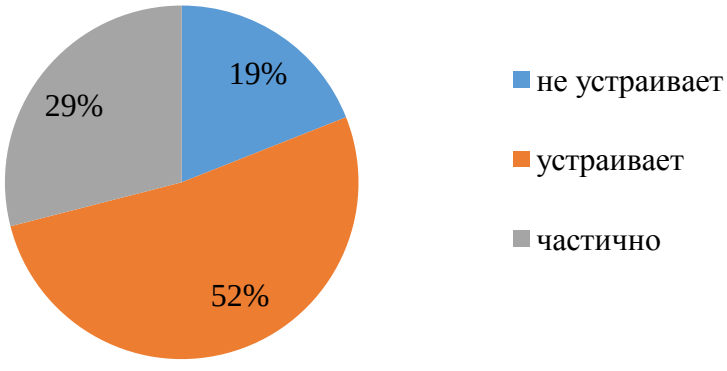


Рисунок 4 – Удовлетворённость Интернет-рекламой турфирм в г. Гомеля

На выбор туроператора наибольшее влияние оказывает личное предпочтение – 72%, затем совет друзей и знакомых – 15%. Наименьшее влияние оказывает реклама – 7% и совет туроператора – 6% (рисунок 5).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

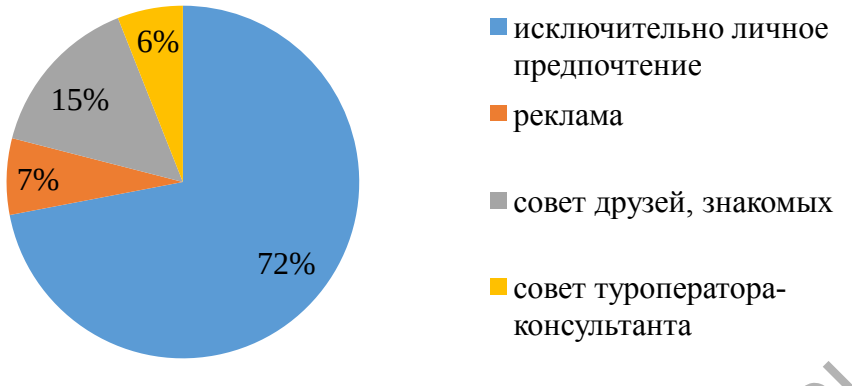


Рисунок 5 – Структура покупательских предпочтений в зависимости от оказываемого влияния

Количество рекламы турфирм устраивает 63% респондентов, частично устраивает – 34% респондентов, не устраивает только 3% опрошенных (рисунок 6).

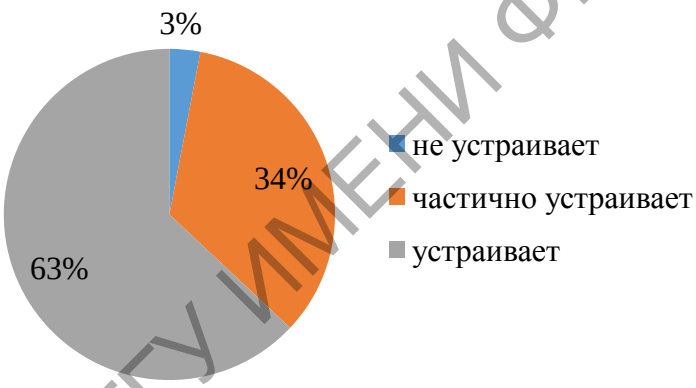


Рисунок 6 – Удовлетворённость количеством Интернет-рекламы

Таким образом, можно судить о том, что Гомельским турфирмам необходимо совершенствовать использование интернет-маркетинга для привлечения клиентов.

Возможности глобальной компьютерной сети Интернет позволяют использовать ее как эффективное средство в деятельности туристических фирм, прежде всего, в маркетинге. Сеть Интернет позволяет туристическим фирмам приобщиться к современным технологиям, открывает новые формы работы с клиентами, обеспечивает возможность постоянного взаимодействия с партнерами, а также доступ к различным информационным источникам.

УДК 004:001.102:004.05

О. Е. Корнеенко
okorneenko@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АКТУАЛЬНОСТЬ BIG DATA ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ УЧЕТА И АНАЛИТИКОВ

Исследуются вопросы широкого применения поступающих из различных источников в информационные системы организаций «больших данных», рассматриваются данные как бесценный инструмент, с помощью которого специалисты по учету и аналитики могут достигнуть максимально обширного и глубокого понимания бизнеса, в котором работают.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Объем и разнообразие аналитических данных в последние десятилетия растут в геометрической прогрессии. И бизнес вступает в период, когда данные становятся движущей силой. Появились новые, более мощные технологии управления данными усложненной структуры, которые позволяют выполнять аналитику более высокого уровня.

Сейчас используется великое множество источников информации (данных): записи контакт-центров, внешние каналы, данные компьютеров, социальные сети и многое другое. Эти потоки получили название «большие данные» (bigdata). В современных организациях их комбинируют для открытия новых источников как уникальной информации, так и прибыли.

Для оказания помощи организациям в борьбе с трудностями индустрия по разработке программного обеспечения продолжает заниматься разработкой инструментов для облегчения процесса извлечения ценных аналитических выводов из данных. Но сначала для использования результатов, которые дает работа с данными, организациям приходится решить ряд задач, связанных с возникновением потребности в новых навыках, инструментах и ином образе мышления. Все чаще большие данные становятся основным бизнес-активом.

Имеются все возможности для того, чтобы помочь обернуть данные в коммерческие идеи и ценности. Для широкого использования возможностей больших данных специалистам по учету следует более тесно сотрудничать с тремя группами заинтересованных сторон: с коллегами из ИТ-сферы, специалистами в области обработки данных и бизнес-лидерами. Первые собирают большую часть данных, вторые способны оперировать передовыми методами анализа данных, а третьи успешно обеспечивают трансформацию новых идей в конкретные действия.

Правила бизнеса меняются под влиянием технологий. В настоящий момент бизнес-организации пришли к эре господства цифровых технологий [1]. Повсеместное внедрение систем планирования ресурсов предприятия, электронных точек продаж, электронной коммерции привело к тому, что все больше организационных данных собирается и обрабатывается в цифровом виде. Бизнес получил возможность использовать новые данные, объемы которых и по сей день демонстрируют экспоненциальный прирост. Здесь уместно упомянуть и развитие социальных сетей, и распространение разнообразных по функциям мобильных устройств, облачных сервисов, а также применение огромного количества датчиков, которые привязывают физические объекты к Интернету.

Эти данные представляют собой смесь как структурированных, так и неструктурированных данных, которые состоят из голосовых записей, информации о ценах, изображений, сообщений в социальных сетях, сведений о географическом положении и многих других.

Большие данные дополняют бухгалтерскую и коммерческую информацию, хранящуюся и обрабатываемую организацией. Учетным специалистам и аналитикам необходимо знать о развитии ситуации в этой области. При этом современным организациям нужно прежде всего обратить внимание на свои внутренние структурированные данные в различных системах управления предприятиями. В первую очередь специалистам по учету необходимо взяться за корпоративные данные.

Организации используют данные совершенно по-разному. Большинство применяют их для улучшения операционных показателей, другие превращают данные в элемент своей ключевой компетенции и создают на их основе совершенно новые продукты и услуги. Некоторые организации сегодня концентрируются прежде всего на анализе структурированных данных, уже попавших в систему управления предприятием. Но, даже ограничиваясь лишь структурированными данными, организации могут восполнить пробелы, прибегнув к помощи внешних поставщиков данных.

Некоторые большие организации создают сервисы по передаче данных, чтобы оказывать аналитические услуги более мелким компаниям. Это говорит о том, что использование данных полезно с точки зрения как операционных преимуществ, так и обретения новых возможностей для бизнеса.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Для малых и средних предприятий большие данные и аналитика также предоставляют многочисленные возможности. Более мелкие компании, как правило, располагают ограниченными ресурсами и более скромным бюджетом. При этом они имеют и ряд преимуществ: зачастую более гибкая ИТ-инфраструктура с меньшим количеством проблем использования устаревших систем или разрозненных баз данных, способность быстро приспособиться к новым методам работы и др.

Несмотря на склонность небольших компаний полагаться при принятии решений скорее на собственный опыт и интуицию, чем на данные, их руководители все же понимают возможности обработки больших данных. В эпоху господства данных малые и средние предприятия, игнорирующие ценность данных при принятии решений, рискуют проиграть тем, кто использует их для улучшения производственных показателей и извлекает из данных новые идеи.

Многие финансовые специалисты считают, что организация могла бы получить наибольшую выгоду от улучшения качества данных и более качественной аналитики, в первую очередь по отношению к итоговым показателям организации [2]. Максимальная выгода – в обретении способности определять возможности сокращения расходов или повышения эффективности.

Можно выделить ряд основных направлений бизнеса, которые могли бы выиграть от более высокого качества данных и более совершенной аналитики: выявление возможностей повышения эффективности и экономии, разработка и контроль ключевых показателей эффективности, прогнозирование на основе движущих факторов, мониторинг внешних рисков и повышение дохода (за счет более качественной сегментации клиентов и т.д.).

Выгода также может заключаться в повышении отдачи от принятия решений и стратегического планирования. Используя знания, полученные в результате анализа данных, организации могут улучшить основные процессы и скорректировать бизнес-модели. Как правило, это приводит к серьезной экономии средств или к новым возможностям для бизнеса.

Значительный рост объемов данных, которыми располагают организации, ведет и к расширению спектра идей, которые могут быть генерированы с применением разнообразных аналитических методов. Необходим анализ широчайшего диапазона: от базовой отчетности до прогностической аналитики. Кроме того, диапазон доступных видов анализа расширяется по мере разработки дополнительных инструментов и сервисов. В настоящее время аналитические услуги предлагаются в таких сферах, как профилактическое обслуживание активов, оборотный капитал, клиентские базы, управление персоналом, маркетинг, эффективность, современное планирование, противодействие мошенничеству, анализ рисков и многое другое [3].

При этом следует обращать внимание на то, что первостепенное значение имеет качество наших запросов и качество используемых данных. О необходимости некоторых решений организации могут узнать, анализируя отчеты и данные, которые еще ранее были определены как вспомогательные средства. Они создаются методами интеллектуального анализа данных и программных генераторов отчетов. О необходимости других решений можно узнать лишь в процессе обнаружения знаний.

Таким образом, данные становятся бесценным инструментом, с помощью которого специалисты по учету и аналитики достигнут максимально обширного и глубокого понимания бизнеса, в котором они работают. При этом прежде чем принимать решение об инвестировании средств в новейшие инструменты анализа больших данных следует сфокусироваться на изучении потенциала данных, которыми организация уже располагает. Учитывая широкие возможности, организациям следует начинать с определения для себя ключевых вопросов, ответы на которые им действительно необходимы в настоящий момент. В частности, прежде чем углубляться в мир неструктурированного анализа данных, следует в полной мере понять свою бизнес-модель и иметь представление о собственных нематериальных активах, а также о структуре, качестве и источниках уже имеющихся данных.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Гуманитарные технологии. Аналитический портал. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/organizations/economist-intelligence-unit. – Дата доступа: 08.09.2018.

2. McKinsey & Company – международная консалтинговая компания. – Режим доступа: https://www.mckinsey.com/ru. – Дата доступа: 09.09.2018.

3. Потенциал больших данных для финансовой сферы. По материалам CIMA, CGMA. / Интернет-проект Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: https://www.cfin.ru. – Дата доступа: 12.09.2018.

УДК 004.9:332.1(476)

О. В. Пугачева

OPugacheva@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассматривается уровень развития цифровой экономики и информационных технологий в Республике Беларусь с точки зрения глобальных рейтингов, выявляются проблемы применения информационных технологий в экономике страны и перспективы развития цифровой экономики.

Мировое сообщество обозначило движение по пути развития цифровой экономики. Термин «цифровая экономика», введенный в середине 1990-х ученым Николасом Негропонте из Массачусетского университета (США), сегодня широко употребляется во всем мире. В 2016 году Всемирный банк опубликовал доклад о состоянии цифровой экономики в мире[1]. Хотя в нем не содержится определение этому понятию, можно предположить, что если традиционная экономика представляет собой хозяйственную деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления, то цифровая экономика – это та часть экономических отношений, в которой основную роль играют использование компьютеров, Интернета, мобильных телефонов, хранение, передача и обработка информации. При этом значительная часть производства, распределения, обмена, потребления переносится в виртуальную среду. Эти процессы все шире охватывают и финансовую сферу, поскольку многие финансовые операции в значительной степени носят виртуальный характер. Цифровые компьютерные технологии, новые методы генерирования, обработки, хранения, передачи данных играют все большую роль в мировой экономике. Это кардинально меняет существующие рыночные бизнес-модели, схемы формирования добавленной стоимости, методы прогнозирования структуры рынков труда и капитала.

Несмотря на то, что разговоры о цифровой экономике занимают все больше места в выступлениях и публикациях, на самом деле ее доля в глобальном ВВП пока не велика. В 2016 году она составляла только 5,5 %, изменяясь от 12 % в Великобритании до 4,9 % в развивающихся странах, причем если в Китае она была немногим более 6 %, то в России – по разным оценкам – от 2,8 до 4 %. Однако темпы роста цифровой экономики быстро увеличиваются, а потому прогнозы о том, что информационные технологии и технологии данных в ближайшие 8–10 лет займут 30–50 % экономики, выглядят вполне реально [1].

Формирование цифровой экономики и информационного общества является одной из важнейших задач развития Республики Беларусь.Финансирование Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы, утв. постановлением Совмина от 23.03.2016 № 235, из года в год увеличивается. Так, в 2017 г. было выделено не 56,3 млн. BYN, как планировалось ранее, а 67,6 млн. BYN (рост на 20%). Больше средств на развитие цифровой экономики и информационного общества

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

запланировано и в 2018 г. (75,3 млн. BYN вместо 72,5 млн. BYN), и в 2019 г. (70,5 млн. BYN вместо 64,65 млн. BYN) [2].

Информатизация является одним из приоритетов Программы социально--экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утв. Указом от 15.12.2016 № 466, как ключевая составляющая стратегии инновационного развития страны [3]. Программа предполагает, что информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) станут инструментом, обеспечивающим развитие высокотехнологичного сектора экономики, создадут условия для перехода к цифровой экономике, совершенствования институциональной и формирования благоприятной бизнес-среды. В частности, развитие электронного правительства позволит повысить эффективность государственного управления, упростить взаимодействие государства, бизнеса и граждан, сделать это взаимодействие более удобным и уменьшить издержки на осуществление административных процедур. Реализация потенциала использования ИКТ в различных сферах экономики и жизнедеятельности обеспечит значительный вклад в экономический рост, повышение конкурентоспособности базовых отраслей и новых секторов экономики, качества жизни населения, а также позволит достичь высоких позиций нашей страны в мировых рейтингах.

Пока же Республику Беларусь не включили в рейтинг самых технологически развитых стран, составленный аналитическим отделом британского журнала The Economist — Economist Intelligence Unit, в который попали все страны-соседи Беларуси. Первое место рейтинга технологически развитых стран (Technological Readiness Ranking-2018) разделили Австралия, Сингапур и Швеция.Литва в списке технологически развитых стран оказалась на 26-й позиции, Польша — на 27-й, Россия — на 32-й, Украина — на 39-й и Латвия — на 42-й строчке [4]. Результат высчитывался на основе следующих критериев: использование интернета (и компаниями, и жителями стран), инфраструктура для цифровой экономики (онлайн-торговля, электронное правительство, уровень кибербезопасности) и открытость для инноваций (в частности, активность исследований в стране и ее взаимодействий с разработчиками в остальном мире). В последней категории изучаются выданные международные патенты, исследования и разработки (НИОКР) и исследовательская инфраструктура.

В глобальном рейтинге проникновения информационных технологий и сетей связи в повседневную жизнь, составляемом Международным союзом электросвязи (International Telecommunication Union, ITU), который измеряет такие параметры, как количество подключенных абонентов фиксированной проводной и сотовой связи на 100 человек населения; пропускная способность внешнего интернет-шлюза в расчете на 1 пользователя; процент семей, имеющих дома компьютер и доступ в Интернет; доля интернет-пользователей от общей численности населения; количество широкополосных подключений на 100 жителей, Республика Беларусь в 2017 году заняла 32-е место (из 176). Она по-прежнему является лидером по развитию ИКТ в СНГ, а из стран бывшего СССР уступает только Эстонии (17-е место). Что касается стран-соседей, то Россия оказалась на 45-м месте, Украина – на 79-м, Латвия – на 35-м, Литва – на 41-м, Польша – на 49-м [5].

Однако статистика пока констатирует довольно скромный уровень цифровизации отечественной экономики. Так, доля расходов отечественных организаций и населения на ИКТ выросла с 2% ВВП в 2011 г. до 3,1% в 2016-м, а доля инвестиций в сектор ИКТ – сократилась с 1 до 0,7%. За это время удельный вес организаций сектора ИКТ в общем количестве коммерческих организаций сократился с 3,6 до 3,4%, а доля их персонала в списочной численности работников коммерческих организаций республики выросла с 3% до всего лишь 3,2% Доля валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости по экономике выросла за 5 лет с 3,2 до 5,2%, а производство промышленных товаров, связанных с ИКТ, – с 139,4 млн. BYN до 495,4 млн., что с учетом инфляции и обесценения рубля не так много. Доля инвестиций в основной капитал в сектор ИКТ в общем объеме капиталовложений выросла с 3 до 3,5%, но удельный вес затрат на научные исследования и разработки в общем объеме затрат организаций сектора ИКТ сократился с 0,6% в 2011 г. до 0,5% в 2016-м, хотя в 2013 г. он достигал 1% [6].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 - Использование ИКТ в экономике Республики Беларусь

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, % к предыдущему году	105,5	101,7	101,0	102,3	97,4	99,4
Удельный вес в общем количестве, %:						
организаций, использующих Интернет	94,6	96,8	97,5	97,3	97,2	97,4
организаций, имеющих веб-сайт	50,2	51,2	57,0	62,2	59,7	62,2
организаций, использующих электронную цифровую подпись	87,9	90,0	94,7	96,5	98,0	98,6
организаций, обеспечивающих работников техническими средствами для мобильного доступа в Интернет	26,4	30,0	34,2	34,6	36,5	33,5
организаций, использующих Интернет для размещения заказов на необходимые организации товары (услуги)	39,5	44,3	52,3	56,4	57,5	59,2
организаций, использующих Интернет для получения заказов на производимые товары (услуги)	30,8	34,4	39,9	41,6	40,8	42,9
организаций, использующих системы электронного документооборота	14,7	15,3	17,6	21,1	18,0	25,1
розничного товарооборота через интернет-магазины в розничном товарообороте торговли	1,0	1,3	1,5	1,3	2,0	2,8
организаций, использующих Интернет для получения от госорганов или предоставления госорганам информации	76,5	81,5	88,8	90,6	92,4	93,4
Средневзвешенный удельный вес документов, отправленных (полученных) в электронном виде при взаимодействии с государственными органами и организациями	21,4	25,3	29,0	33,6	38,2	41,6

С другой стороны, информационно-коммуникационные технологии занимают все более заметное место в отечественной экономике (таблица 1) [6]. Но это пока мало отражается на темпах экономического роста страны и уровне благосостояния большей части населения.

Таким образом, в Беларуси сделано много шагов для развития электронной экономики и применения информационных и ИКТ. Однако, принимая во внимание глобальную перспективу и высокую скорость изменений в этой области, предстоит предпринять значительные усилия по формированию цифровых систем и управлению ими.

Литература

1. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 12.05.2018). – Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info - Дата доступа: 12.07.18

2. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.government.by/upload/docs/file4c1542d87d1083b5.PDF -Дата доступа: 5.07.18

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.government.by/upload/docs/program ek2016-2020.pdf -Дата доступа: 5.07.18

4. Сайт белорусских исследователей Thinktanks.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://thinktanks.by/publication/2018/07/06/belarus-ne-vklyuchili-v-reyting-samyh-tehnologicheski-razvityh-stran.html -Дата доступа: 12.07.18

5. Сайт Международного союза электросвязи [Электронный ресурс].– Режим доступа: https://www.itu.int/en/publications/Pages/default.aspx -Дата доступа: 14.07.18

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

6. Информационное общество в Республике Беларусь, 2017. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7864/ - Дата доступа: 13.07.2017

УДК 338.47

И.А. Шныр
ishnyp@gsu.by
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проанализировано использование технологии блокчейн в логистической деятельности, выявлены тенденции ее применения совместно с другими технологиями:Интернет вещей (IoT), RFID технология.

Технология блокчейн (blockchain) – это технология распределенного реестра или учетной «цифровой книги», которую невозможно подделать. Она предоставляет протокол для цифровой книги, который позволяет подтвердить право собственности и передачу права собственности от одного объекта другому без использования доверенного стороннего посредника (например, банка).

Данная технология позволяет разные части данных (блоки) скрепить друг с другом в цепочку (чейн, от английского chain – «цепь») и сделать доступной всем заинтересованным сторонам.

Каждая операция или транзакция записывается и добавляется в цепочку распределенной базы данных (реестра) как новый фрагмент (блок), которому присваивается уникальный числовой код (шифр). Этот фрагмент хранит данные о дате, времени, сумме, участниках и другие реквизиты. Все операции неоспоримы и фиксируются в цифровой книге, страницы (блоки) этой книги одновременно хранятся у всех пользователей сети, постоянно обновляются и ссылаются на старые страницы. Передача информации происходит в виде цепочки блоков, где каждый блок всегда содержит информацию о предыдущем блоке. Цифровая книга обычно доступна для публики, но может быть закрытой.

Технология блокчейн может применяться в разных сферах деятельности, в том числе логистике. В логистической деятельности блокчейн позволяет отследить всю цепь поставки товара от производителя к потребителю.

Участие большого количества сторон в логистическом процессе приводит к необходимости обмена значительным объемом документации между участниками. С помощью блокчейна участники логистического процесса хранят информацию о совершаемых между собой операциях. Эта информация видна всем участникам процесса, ее невозможно изменить задним числом или удалить. Блокчейн дает возможность контролировать все операции в режиме реального времени. Чтобы в блокчейн-сети добиться максимальной эффективности логистического процесса, в нем должны быть задействованы все участники, в том числе производители, страховые компании и таможенные органы.

Наиболее эффективен блокчейн на предприятиях с большим количеством поставщиков и контрагентов, операции с которыми надо постоянно контролировать.

При доставке груза с применением блокчейн отправитель выкладывает документы, необходимые для прохождения груза, в специальное онлайн-хранилище, и в блок-цепочке появляется указатель на место хранение информации [1, с. 13].

С помощью специального программного обеспечения операции с грузом фиксируются на каждом этапе его прохождения. Например, сотрудник склада подтверждает факт доставки товара с помощью электронной подписи. Технология криптография, используемая в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

блокчейн, позволяет создавать не подделываемые подписи. У всех участников логистического процесса есть ключ, позволяющий идентифицировать отправителей и получателей, что позволяет исключить мошеннические операции. Благодаря криптографированию захват груза путем его переписи на другое лицо невозможен. Весь процесс доставки (логистический процесс) по такой схеме происходит быстрее и дешевле за счет сокращения объема документооборота.

С помощью блокчейн компания в состоянии самостоятельно выстраивать логистическую цепь, сокращать число посредников и сроки прохождения груза Бумажный документооборот может быть заменен автоматическим процессом хранения информации в цифровом формате. Каждый участник логистического процесса получает контролируемый доступ к базам данных, а транзакции можно проверить и зарегистрировать без посредников.

Вместо юридических контрактов, которые заключаются вручную, сделки регистрируются с помощью электронных контрактов (смарт-контрактов), представляющих собой цифровую документацию, сопровождающую груз. Электронные контракты позволяют грузополучателю увидеть необходимые документы на груз до его отправки и следить за всеми операциями с ним в пути в режиме реального времени.

Использование специального программного обеспечения позволяет до заключения контракта проверить контрагента (финансовое положение, сведения о продукции, лицензиях, о своевременном выполнении предыдущих сделок и др.).

Эффект от использования блокчейна в логистике становится более значимым в сочетании с поддержкой протокола Интернета вещей **(IoT)**. Эта технология появилась в начале XXI века и представляет собой подключение физических объектов к сети Интернет с помощью сенсорных датчиков (электронных чипов). Данная технология дает возможность устанавливать связь между данными из физического мира с информационными ресурсами [2, с. 22].

Сочетание блокчейна с Интернетом вещей позволяет избежать манипуляций с грузом. Например, установка смарт-термометров в контейнерах позволяет контролировать температуру во время транспортировки продовольственных товаров в режиме реального времени или установка датчиков на груз препятствует его подмене или хищению. Информация с этих датчиков не может быть изменена и всегда доступна всем участникам логистического процесса.

Электронный контракт (смарт-контракт) можно связать с системой маркировки на основе RFID, которая автоматизирует регистрацию товаров в процессе товародвижения груза. Если производитель или отправитель нанесет на груз радиочастотные (RFID) метки и (или) установит GPS-датчики, то это позволит автоматически записывались в блокчейн информацию о перемещении груза на каждом этапе логистического процесса и хранить данные обо всех маршрутах, количестве и продолжительности остановок, скорости перемещения, физических лицах, сканировавших метки на складах и др.

Считывание RFID-метки также предоставляет быстрый доступ к общим сведениям о грузе и сопроводительной документации, позволяет контролировать выполнение смарт-контракт в заявленные сроки.

Создание блокчейн-платформы для системы закупок и проведения тендеров обеспечит возможность создания единого профиля поставщика, который будет автоматически пополняться информацией обо всех заключенных сделках и предоставленных услугах. Это позволит повысить доверие к поставщикам и сделать прозрачными сделки между контрагентами, а также исключить возможность предоставления недостоверных документов (лицензий, сертификатов и др.).

Реализация прозрачной цепочки поставок на платформе блокчейн позволяет не только получать информации о движении груза, но и формировать прозрачную цепочку издержек, что дает надежный способ покупателям проверить настоящую стоимость продукции и услуг, которые они приобретают, а всем участникам логистического процесса проанализировать свои затраты.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Блокчейн является более эффективной платежной средой, чем банки. При переводе средства из одного банка в другой деньги могут проходить через несколько банков-посредников, которые берут комиссию за транзакцию. Блокчейн может значительно снизить комиссию по переводу денег и сделать платежи прозрачными, предоставив отправителю и получателю платежа возможность увидеть состояние своих денег при помощи определенных меток [3, с. 167].

Многие крупные компаний в области судоходства и грузоперевозок присоединились к Транспортному альянсу на блокчейне, который занимается разработкой стандартов для блокчейна в области перевозок. Создание отраслевых стандартов в области перевозок, позволит повысить эффективность логистической деятельности

Использование технологии блокчейн в логистической деятельности поможет логистическим компаниям оптимизировать процесс товародвижения, отследить цепочку поставок, выбрать надежных поставщиков, сократить расходы, организовать эффективный документооборот внутри компании и между участниками, позволит прозрачно и безопасно производить закупки, реально оценить логистические затраты, наладить надежную и эффективную связь между компанией, контрагентами, страховыми и таможенными организациями.

Потенциал совместного использования технологии блокчейн с другими информационными технологиями, ее защищенная от несанкционированного доступа архитектура и полная прозрачность делают ее идеальным инструментом для управления цепями поставок в логистике.

Литература

1. Якубанец, С. Блокчейн в логистике: движение вперед / С. Якубанец // Логистика. – 2018. – № 6. – С. 12-15.

2. Альнамер, З. Интернет вещей (IoT): проблемы и будущие направления / З. Альнамер // Логистика. – 2018. – № 2. – С. 21-26.

3. Иванова, В.В. Анализ применения технологии блокчейн в логистике / В.В. Иванова, С.Е. Гензель // РИСК. – 2018. – № 2. – С. 165-168.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

6 ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 368.01

И. В. Анциферова
kagms@list.ru
Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия
А. Г. Алистратов
aleksandr.alistratov@kursk.ingos.ru
Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия
А. И. Левин
alekselevin@yandex.ru
Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассматривается развитие рынка страховых услуг Российской Федерации с учетом зарубежного опыта. Констатируется, что национальная система страхования включает в себя как рыночный, так и не рыночный сегменты. Государственное регулирование формируется в России как механизм движения финансовых ресурсов на основе конъюнктуры рынка. Специфика рассматриваемого рынка обусловлена прямым доминированием государственного финансового регулирования. Делается вывод о том, что наибольшая эффективность рынка страховых услуг может быть достигнута за счет применения «гибких» моделей государственного финансового регулирования.

Страховая отрасль имеет большое значение для национальной экономики в связи с тем, что страховые компании, являясь важным элементом финансовой системы в развитых странах, вносят заметный вклад в развитие национальной экономики, выступают в качестве институциональных инвесторов, способствуя развитию финансового рынка, а также выполняют функцию финансовой защиты физических и юридических лиц. При этом ситуация на российском рынке страховых услуг вызывает обоснованные опасения вследствие замедления темпов его роста, которое согласно прогнозам может продолжиться и дальше. Неблагоприятные тенденции развития рынка страховых услуг обусловлены применяемыми в настоящее время методами государственного финансового регулирования, что требует корректировки используемой модели государственного финансового регулирования страховой индустрии.

В последние десятилетия среди ученых и специалистов-практиков наблюдается устойчивый рост интереса к проблемам развития рынка страховых услуг. При этом целый ряд зарубежных авторов все большее внимание уделяют теории и практике государственного финансового регулирования страхового рынка, в то время как отечественные исследователи в большей степени концентрируются на аспектах, связанных с развитием страхового бизнеса и управления рисками страховых компаний [4, с. 73]. Современные негативные тенденции развития рынка страховых услуг, обусловленные кризисными явлениями в отрасли и в экономике страны в целом, требуют проведения существенной корректировки применяемой в России модели государственного финансового регулирования страховой индустрии, недостаточный уровень развития которой объясняется неэффективной системой государственного финансового регулирования отрасли, в том числе недостаточным применением налоговых и бюджетных инструментов. При анализе модели государственного финансового регулирования следует учитывать специфику рынка страховых услуг, которая заключается в том, что национальная страховая система включает как рыночный, так и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

нерыночный сегмент, что предопределяет различие реализуемых ими функций, которые могут быть разделены на 2 группы (см. Рисунок 1).

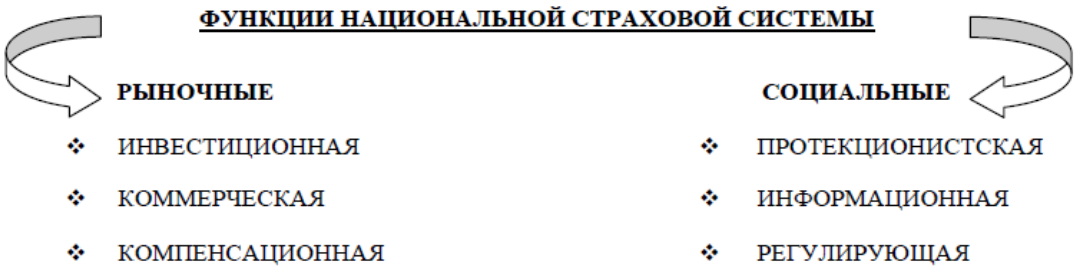


Рисунок 1 – Функции национальной страховой системы

С нашей точки зрения, государственное финансовое регулирование страхового рынка представляет собой механизм, включающий инструменты и методы, применяемые для регулирования процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в страховой отрасли на основе динамики конъюнктуры рынка страховых услуг для повышения эффективности его функционирования. Основной целью государственного финансового регулирования рынка страховых услуг является обеспечение надежности функционирования и стимулирование его развития в процессе реализации как рыночных, так и социальных функций. В связи с этим государственное регулирование страховой отрасли должно обеспечивать: поддержание финансовой устойчивости и платежеспособности компаний страхового сектора; формирование действенных механизмов защиты потребителей рынка страховых услуг; развитие конкуренции на страховом рынке и повышение конкурентоспособности страховых продуктов; формирование современной инфраструктуры страхового рынка; повышение эффективности тарифного регулирования и стимулирование спроса в сегменте добровольного страхования.

Традиционно государство осуществляет регулирование компаний в сфере страхового бизнеса по следующим направлениям: лицензирование деятельности; мониторинг и контроль финансового состояния страховых компаний; проведение ликвидационных мероприятий; формирование страховых тарифов. Методы государственного финансового регулирования развития страховой отрасли могут быть разбиты на две группы: прямые и косвенные [2, с. 4]. К первым следует отнести прямое регулирующее воздействие государственных структур (например, нормативные документы ЦБ РФ), бюджетное финансирование (в т.ч. бюджетные субсидии и бюджетные инвестиции); вторые включают налоговые инструменты. Рассматривая существующую модель государственного финансового регулирования российского страхового рынка, необходимо учитывать тот факт, что ее специфика обусловлена доминированием прямых методов регулирования, представленных в виде совокупности нормативов в части образования страховых фондов и капитала страховых компаний.

Анализ инструментария государственного финансового регулирования, применяемого в развитых экономиках, позволил заключить, что в рамках современного подхода формируются новые (промежуточные) модели, сочетающие рыночные и внерыночные (государственные) методы регулирования финансовых отношений [1, с. 122], т.е. происходит сближение методов государственного и рыночного регулирования финансового сектора экономики. Подобные гибридные формы финансового регулирования предполагают постепенное уменьшение участия государства в рыночных процессах и способствуют повышению эффективности регуляционных процессов, одновременно снижая уровень государственных расходов.

Таким образом, развитие моделей государственного финансового регулирования происходит по большей части за счет снижения непосредственного государственного

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

воздействия, децентрализации функций регулирования. Подобные «гибкие» модели государственного финансового регулирования представляют собой комбинацию в определенных пропорциях рыночного и государственного инструментария, включающего прямые и косвенные методы [3, с. 58]. В рамках гибких моделей финансового регулирования финансового сектора экономики происходит постепенная оптимизация доли рыночного и внерыночного механизмов, что приводит к изменению форм их взаимодействия и эволюции методов и форм государственного финансового регулирования.

На основе анализа зарубежного опыта можно выделить основные направления государственного финансового регулирования страховой отрасли:

−выявление наиболее значимых рисков страховых компаний и формирование комплекса методов их нейтрализации;

−создание условий для повышения финансовой устойчивости и обеспечения платежеспособности предприятий страховой отрасли;

−разработка и реализация комплекса мер, направленных на развитие национальной страховой системы, стимулирование конкуренции на рынке страховых услуг и повышение эффективности функционирования компаний страхового сектора;

−создание специализированных инфраструктурных институтов, таких, например, как институт саморегулирования, для стандартизации, нормирования и регламентации деятельности в сфере страхового бизнеса;

−разработка и внедрение системы оперативного мониторинга за деятельностью компаний в страховом секторе экономики.

Литература

1. Аксютина, С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы [Текст] / С.В. Аксютина // Проблемы развития территории. - 2014. - № 2. - С. 115-124.
2. Ефремова, П.И. Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка [Текст] / П.И. Ефремова // Страховое дело. - 2013. - № 10. - С. 3-8.
3. Зубец, А.Н. Инновации на российском страховом рынке [Текст] / А.Н. Зубец // Финансы. - 2013. - № 6. - С. 55-58.
4. Фролова В.А., Градова Н.С., Манина М.В., Сухачева В.В. Государственное финансовое регулирование рынка страховых услуг [Текст] / В.А. Фролов, Н.С. Градова, М.В. Манина, В.В. Сухачева // Экономика и управление. - 2016. - № 2 (25). – С. 73 – 79.

УДК 336.714+339.732

И. В. Бабына

inna_babyna@tut.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью совершенствования регионального анализа в контексте современных задач социально-экономического развития Республики Беларусь и ее регионов, а именно исторические аспекты организации региональных исследований в послереволюционной России, современной российской и белорусской экономике, цель и направления комплексного регионального анализа, система организационного и методического обеспечения регионального анализа с учетом особенностей проведения статистических наблюдений в региональной экономике.

В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы предусмотрено, что одним из основных приоритетов социально-экономического развития

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

страны являются инвестиции, ведущая роль в стимулировании которых отводится регионам, на базе которых должны формироваться центры опережающего регионального развития [1]. Это означает, что регионы должны стать генераторами экономического роста в стране. Одновременно это говорит о том, что требуется всестороннее изучение ресурсного потенциала региона, выявление его абсолютных и относительных конкурентных преимуществ, на базе которых можно развивать эффективную региональную экономику, ориентированную в конечном итоге на повышение уровня и качества жизни проживающего в регионе населения. Таким образом, проведение регионального анализа и его организационно-методическое обеспечение являются необходимым условием принятия эффективных управленческих решений в области выработки стратегии и тактики развития регионов в Республике Беларусь.

Следует отметить, что направление, связанное с проведением региональных исследований, имеет серьезный научный задел. В первую очередь, необходимо обратиться к истории. В послереволюционной России сформировалась советская районная школа, основателем которой стал Н.Н. Баранский, просуществовавшая вплоть до 70-ых годов, пока в стране не перешли от территориального к отраслевому принципу организации хозяйства и планирования. Одной из первых задач, в решении которой принимали участие представители школы, – это разработка плана ГОЭЛРО, предусматривающего разделение страны на экономические районы и определение порайонной специализации, что предполагало проведение анализа ресурсных возможностей территории. Среди представителей советской районной школы следует назвать Н.Н. Колосовского, И.Г. Александрова. Более успешная история оказалась у Совета (бывшей комиссии) по изучению производительных сил, созданного еще в 1915 году под руководством В.И. Вернадского. Сегодня это научно-исследовательское учреждение, структурное подразделение Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации по проблемам размещения производительных сил и региональной экономике, одним их направлений деятельности которого является теория и методология пространственных исследований, в том числе методологическое и методическое обеспечение прогнозно-аналитических исследований социально-экономического развития Российской Федерации и ее регионов [2]. Среди представителей этого совета, внесших более существенный вклад в разработку вопросов регионального анализа, следует назвать А.Г. Гранберга, Г.Г. Фетисова, В.П. Орешина и ряд других. В Республике Беларусь региональные исследования также представляют несомненный интерес. Однако большинство авторов занимаются исследованием отдельных направлений региональной экономики. Так, в работах Л.В. Козловской можно выделить особенности анализа природно-ресурсного потенциала региона, в работах Н.И. Богдан – инновационного потенциала региона, Т.С. Вертинской – внешнеэкономических связей региона, в работах А.Г. Лиса и С.И. Сидора – региональных хозяйственных комплексов, формирующих специализацию регионов. Более комплексный подход к региональным исследованиям прослеживается в работах В.И. Борисевича.

Вместе с тем, с учетом современных требований к роли регионов в обеспечении социально-экономического развития страны необходимо конкретизировать цель и направления регионального анализа, а также выделить особенности его организационно-методического обеспечения.

Цель регионального анализа – выявление диспропорций и неиспользуемых возможностей экономического роста для последующего обоснования вариантов стратегии социально-экономического развития региона на основе формирования центров опережающего регионального развития с учетом ресурсного потенциала региональной экономики (за счет усиления региональной специализации, увеличения степени локализации производства продукции). Такая цель предусматривает, на наш взгляд, комплексные региональные исследования, которые должны включать следующие направления анализа: (1) экономико-географическое положение региона; (2) природно-ресурсный потенциал региона;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

(3) демографический и трудовой потенциал региона; (4) макроэкономические индикаторы развития региона и экономический рост; (5) отраслевая структура экономики региона; (6) открытость экономики региона, включая внешнеэкономические и межрегиональные связи; (7) финансовый потенциал региона; (8) сравнительный анализ социально-экономического развития регионов; (9) инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность и экономическая безопасность региона; (10) типологизация регионов.

Сегодня в систему организационного обеспечения регионального анализа с учетом выполняемых информационно-аналитических функций следует включить систему органов государственного управления (Министерство экономики Республики Беларусь, в составе которого выделено Главное управление регионального развития и имущественных отношений, Национальный статистический комитет Республики Беларусь и территориальные органы государственной статистики, комитеты (управления, отделы) экономики органов местного управления областного и базового уровней), а также научно-исследовательские структуры, среди которых ведущую роль в исследовании социально-экономических проблем регионального развития занимает Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь.

В методическом плане крайне важно первоначально определить систему показателей, которые могут быть положены в основу проведения региональных исследований, методику их расчета. На современном этапе в Республике Беларусь уже сложилась определенная система показателей, которые могут быть использовании при проведении регионального анализа. Эти показатели ежегодно обобщаются в статистическом издании «Регионы Республики Беларусь»: том 1 (социально-экономические показатели) и том 2 (основные социально-экономические показатели городов и районов). В вышеназванном издании показатели сгруппированы по следующим направлениям: основные социально-экономические показатели; природные ресурсы и охрана окружающей среды; население; труд; уровень жизни населения; образование; здравоохранение; правонарушения; валовой региональный продукт; субъекты хозяйствования; малое предпринимательство; индивидуальные предприниматели; основные средства; промышленность; сельское и лесное хозяйство; строительство; транспорт; связь; информационно-коммуникационные технологии; торговля и услуги; научные исследования и инновации; финансовая деятельность организаций; инвестиции; иностранные инвестиции; цены и тарифы; внешняя торговля. Информация бесспорно обширная, однако детальная ее проработка говорит о том, что довольно большая часть показателей представлена только в разрезе областей, но отсутствует в разрезе районов, часть информации представлена в структурном или индексном виде, что затрудняет проведение всесторонних оценок; отдельные показатели либо отсутствуют, либо методика их расчета не соответствует международным нормам и правилам, что затрудняет международную сопоставимость информации в рамках сравнительных оценок.

Особо следует остановиться на показателе валовой добавленной стоимости, который представляет собой разность между выпуском продукции и промежуточным потреблением и положен в основу расчета показателей валового регионального продукта (ВРП) и валового внутреннего продукта (ВВП). В современной системе планирования и прогнозирования ВВП и ВРП являются одними из основных индикаторов эффективности функционирования национальной и региональной экономик соответственно. На их основе рассчитывается производительность труда по стране в целом и в разрезе областей. Однако сам показатель валовой добавленной стоимости в разрезе видов экономической деятельности на уровне областей и регионов в статистических изданиях не представлен, что затрудняет оценку эффективности отраслевой структуры экономики областей и районов, что крайне важно в контексте формирования отраслей эффективной специализации и центров опережающего регионального развития. Дополнительные статистические наблюдения требуются для оценки открытости экономики региона, особенно в части межрегиональных связей. Сегодня эта

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

информация формируется только в разрезе межобластной миграции населения, никакие другие сведения по межрегиональному взаимодействию в статистике не представлены.

Таким образом, в дальнейшем требуется совершенствование системы статистических наблюдений региональной экономики, что предусмотрено стратегией развития государственной статистики Республики Беларусь на период до 2022 года. В этом документе ведется речь об актуализации системы статистических показателей, комплексно характеризующих социально-экономическое развитие Республики Беларусь и ее регионов, и развитии региональной статистики с целью максимального охвата статистических показателей, формируемых как на макроуровне, так и в региональном разрезе (область, район) [3].

Приведение в соответствие с целями регионального анализа системы наблюдаемых показателей на уровне экономики областей и районов Республики Беларусь позволит более научно обоснованно подойти к вопросу разработки методик оценки инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности и экономической безопасности регионов страны, выявлению на этой основе их конкурентных преимуществ, осуществлению типологизации регионов для формирования действительно эффективных точек экономического роста и центров опережающего развития.

Литература

1. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/. – Дата доступа: 15.10.2018.

2. Совет по изучению производительных сил: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vavt.ru/sops. – Дата доступа: 15.10.2018.

3. Стратегия развития государственной статистики Республики Беларусь на период до 2022 года: Приказ Национального статистического комитета Республики Беларусь 15.11.2017 № 178 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/o-belstate/Stategija_razv_2022.pdf. – Дата доступа: 15.10.2018.

УДК 339.543.2

Р. И. Громыко
hramyka_25@gstu.by
Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, Беларусь

ИНСТИТУТЫ ИЗЪЯТИЙ, ОГРАНИЧЕНИЙ И ПРЕПЯТСТВИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС

В работе рассматриваются факторы, препятствующие созданию единого рынка ЕАЭС. Исследуются причины их возникновения и механизмы устранения.

Экономический потенциал интеграции состоит в формировании единого внутреннего рынка. Основой формирования общего рынка России, Казахстана и Беларуси стало подписание договора о Таможенном Союзе и создание единой таможенной границы. Это обеспечило свободное движение товаров между странами. С подписанием 17 соглашений, вступивших в силу с 2012 года интеграция вступила в этап формирования ЕЭП. Полная реализация потенциала ТС и ЕЭП зависит от эффективного функционирования рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Реальная ситуация такова, что даже единое таможенное пространство функционирует с многочисленными тарифными изъятиями. Государства-члены продолжают использовать также нетарифные ограничения, завуалированные под санитарные, фитосанитарные, ветеринарные требования в интересах национальной безопасности.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Внутренний рынок стран евразийского союза согласно положению о Союзе охватывает экономическое пространство, в котором обеспечивается свободное передвижение товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Однако, общее экономическое пространство стран Союза не является сегодня единым. Реализация четырех свобод сдерживается рядом препятствий. В их устранении и минимизации заинтересованы все страны-участники. Устранение препятствий, только включенных в «дорожную карту» на 2018-2019 годы позволит снизить, по оценкам экспертов, трансакционные издержки бизнеса, а совокупный положительный эффект от устранения препятствий составит от 1,5 до 2% объема взаимной торговли [1].

Препятствия, существующие на рынке, направленны как правило на защиту национальных сегментов внутренних рынков стран ЕАЭС. Причинами их существования эксперты организации называют: различия в этапах развития и моделях функционирования экономики; слабую дифференциацию структуры и ограниченную номенклатуру взаимной торговли; отсутствие единой системы лабораторной инфраструктуры в ЕАЭС в области применения санитарных, фитосанитарных мер и технического регулирования [2].

В ходе описания и классификации видов существующих препятствий экспертами ЕАЭС учитывался опыт интеграции ЕС, а также особенности интеграционных процессов на постсоветском пространстве. К институтам, сдерживающим интеграцию были отнесены: изъятия, ограничения и барьеры.

Изъятия – это исключение из общих правил функционирования внутреннего рынка предусмотренные правом Союза. Они не противоречат праву ЕАЭС, так как предусмотрены подписанными соглашениями. Их можно рассматривать как границу интеграции на момент подписания Договора. Примером является признание документов об образовании без необходимости процедуры признания за исключением педагогической, юридической, медицинской и фармацевтической деятельности.

Ограничения – это препятствия, которые появляются из-за отсутствия в союзном законодательстве регламентации соответствующих сторон экономической жизни, либо их введение на национальном уровне допускается союзным правом. Так каждое государство-член может вводить валютные ограничения сроком не более одного года если ситуация не может быть разрешена другими мерами экономической политики.

Барьеры – это препятствия для «четырех свобод», которые противоречат союзному праву или имеют признаки его нарушения и являются запрещенными препятствиями. Примером может быть применение Республикой Казахстан рентного налога при вывозе угля с ее территории на территории других государств-членов.

Данная терминология заложена в основу методологии разделения всех препятствий Евразийского экономического Союза. Список существующих препятствий изложен в так называемой «Белой книге» [3]. В ней зафиксированы 60 препятствий, существующих на внутренних рынках Союза: 17 из них – изъятия, 34 – ограничения, 9 – барьеры.

Для формирования единого рынка необходимо минимизировать изъятия и ограничения и устранить барьеры, которые являются прямым нарушением договора о ЕАЭС.

«Белая книга» ЕАЭС предусматривает два механизма по устранению препятствий:

-разработка «дорожных карт» по устранению изъятий и ограничений. Совместно с государствами – членами устанавливаются сроки устранения изъятий и ограничений, включенных в Реестр;

- безотлагательное устранение барьеров путем взаимодействия с государствами-членами союза. Статья 102 документа указывает, что эта задача решается через механизм досудебного урегулирования споров, включающий проведение консультаций и уведомление государств-членов о необходимости соблюдения права Союза [3].

Становление единого рынка союза зависит от роли надгосударственных органов и их правомочий. Существует необходимость в расширении объема правомочий Евразийской экономической комиссии. Так в сфере технического регулирования принятие технических регламентов является прерогативой комиссии, а разработка стандартов, обеспечивающих

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

выполнение технических регламентов остались за национальными органами. Та же ситуации сложилась и в отношении санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер. Это ведет к затягиванию принятых решений. Нормы, принимаемые Евразийской экономической комиссией не предусматривают применение санкций в отношении «нарушителей». Это означает, что в случае не исполнения принятых обязательств государства-члены не несут реальную ответственность. Формально решения обязательны для исполнения всеми участниками союза, но фактически носят уведомительно-рекомендательный характер и связаны только с репутационными и дипломатическими рисками. [4]. Вместе с тем использование «мягкого права» позволяет сформировать единообразные подходы для достижения общих целей и задач Евразийского союза.

Наша страна сегодня поддерживает предложения по укреплению наднациональной компетенции органов Союза[5]. Заинтересованность Беларуси вызвана тем, что в среднесрочной перспективе наибольшие преимущества от снижения нетарифных барьеров прогнозируются у Республики Беларусь. Ее реальный ВВП может вырасти на 2,8%, а благосостояние на 7,3 % накопленным итогом. Эффекты для РФ менее значимы и составят – 0.2% и 0,5% соответственно. Беларусь является также единственным членом Союза доля торговли которого с партнерами по ЕАЭС выше, чем с третьими странами. Торговля внутри ЕАЭС в 2015-2017 гг. составляла 10-12 процентов от общего товарооборота В странах ЕС эта цифра составляет 63 процента, что подтверждает необходимость устранения существующих тарифных и нетарифных ограничений в Союзе и создаст условия для наполнения процесса интеграции реальным содержанием.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- формирование единого рынка ЕАЭС сдерживается существующими изъятиями, ограничениями и барьерами на пути 4-х свобод;
- их минимизации и устранения зависят как от полномочий и роли интеграционных структур, в частности, Евразийской экономической комиссии, так и от заинтересованности стран-членов.
- реализации Дорожных карт, закрепленных в Белой книге позволит существенно сократить количество изъятий, ограничений и барьеров на внутреннем рынке Союза.

Литература

1. Интернет ресурс: http:// mirperemen.net/2018/08 – дата доступа 30. 08.18
2. Анализ внутреннего рынка Евразийского экономического союза. Интернет ресурс: http://barrier.eaeunion.org - дата доступа 20.08.18
3. «Белая книга» Барьеры, изъятия , ограничения Евразийского экономического союза.. М.2017 Интернет ресурс: http://barrier.eaeunion.org - дата доступа 25.08.18
4. К.Сопов. Зачем в ЕАЭС «Белая книга барьеров, изъятий и ограничений». //Мир перемен, 2016. № 11.

УДК 334.7 542.01

Е. С. Ляшенко
zhenya_lyashenko2011@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, Беларусь

АКСЕЛЕРАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКИХ СТАРТАПОВ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Разработан алгоритм инвестирования белорусских стартапов, направленных на разработку игрового программного обеспечения для локального рынка.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В последние несколько лет за Беларусью в Европе и мире прочно закрепилась репутация ведущей «IT-страны» в Восточно-Европейском регионе. Согласно рейтингу Global Services 100, РБ заняла 13-е место среди 20 стран-лидеров в сфере IT-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг. Кроме того, в ТОП-100 крупнейших мировых компаний данной сферы вошли три фирмы с белорусскими корнями: EPAM Systems, IBA Group и Intetics Co. В IT-рейтинге ООН Беларусь занимает 48 место.

Мировой рейтинг по экспорту компьютерных услуг на душу населения может быть представлен в следующем виде (Рисунок 1)[1]

Рисунок 1 - Мировой рейтинг по экспорту компьютерных услуг на душу населения

В рейтинге Международного союза электросвязи Measuring Information Society Report, дающем оценку развития ИКТ, Беларусь занимает 32-е место (2017). На долю ИКТ приходится 10,5% ВВП в секторе услуг и 5,1% общего ВВП Беларуси.[2]

Беларусь входит в число мировых лидеров по экспорту IT-услуг на душу населения. С 2005 по 2016 годы экспорт IT-услуг и продуктов вырос в 30 раз, а доля IT-экспорта в общем объеме экспорта товаров и услуг выросла с 0,16% до 3,25%.В 2017 году экспорт ПВТ впервые в его истории превысил 1 млрд долларов США: объем экспорта составил 1,025 млрд долларов и вырос на 25 % (в 2016 году – 820 млн долларов) при импорте услуг 5 млн долларов. Общий объем производства Парка высоких технологий составил Br2 млрд 153 млн (более $1,08 млрд), рост по сравнению с 2016 годом 20%.Основные продажи белорусские IT-компании осуществляют на зарубежных рынках. Более 90% производимого в ПВТ программного обеспечения экспортируется: 49,1% – в страны Европы, 44% – в США и Канаду, 4,1% – в Россию и другие страны СНГ.Шесть компаний-резидентов ПВТ вошли в список лучших провайдеров услуг аутсорсинга (рейтинг 2017 Global Outsourcing 100): Bell Integrator, Ciklum, EPAM, IBA Group, Intetics и Itransition.[2]

Относительно высокий показатель экспорта IT-услуг на душу населения часто не означает большого преимущества этого сектора в ВВП.

В Беларуси насчитывается около 50 стартапов, однако их финансирование едва ли достигает единиц миллионов.[1]

Рынок игр и развлечений среди стартапов не является лидирующим в Беларуси, но при этом, как показывают современные реалии, общая капитализация игровых студий зачастую превышает многие другие сферы деятельности IT-направленности. К тому же общий рынок игрового ПО очень благосклонен к новым играм, и при правильном подходе (маркетинг, финансирование, творческая команда разработчиков и общая поддержка стартапа) после презентации проекта молодой стартап имеет отличные шансы занять свою нишу в сфере игрового программного обеспечения и стать полноценной игровой студией (рисунок 2).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

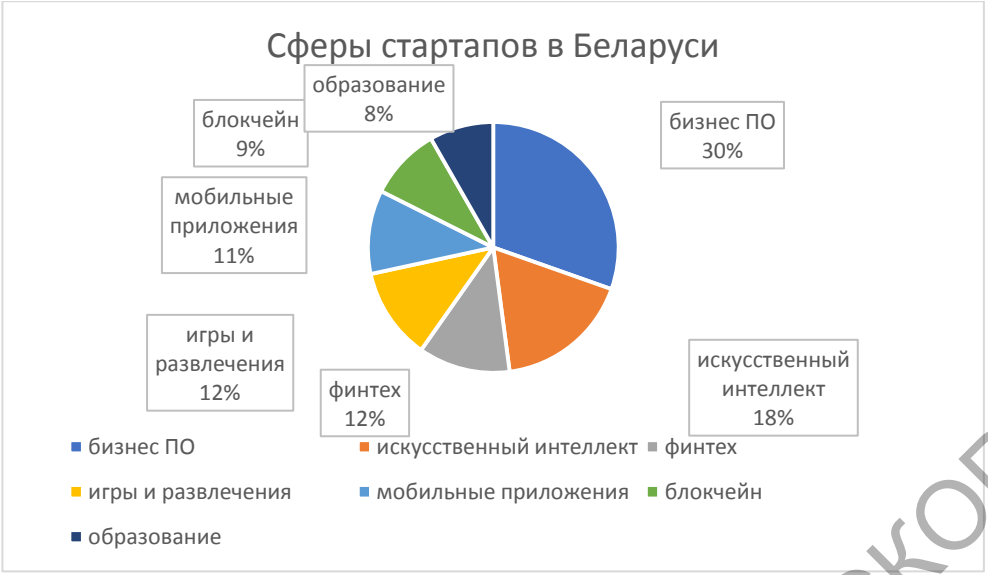


Рисунок 2 – Распределение стартапов Беларуси в области информационной экономики

Современное игровое программное обеспечение набирает обороты с каждым годом: совершенствуется структура игровых и мультимедийных систем, активно разрабатывается и продвигается игровая продукция и присущая им атрибутика.

Это порождает спрос среди белорусов: геймеры активно инвестируют в стартапы, связанные с разработкой новейших игр. Рынок игрового программного обеспечения сегодня велик как никогда. Разработанный алгоритм инвестирования показывает один из способов развития молодых стартапов с целью привлечения прибыли для инвестора и развития игровой индустрии в пределах Беларуси.

Алгоритм инвестирования предполагает следующие этапы:

- Инвестор, заинтересованный в сфере инвестирования в игровое программное обеспечение, организовывает собственный акселератор;
- Инвестор производит непрерывный мониторинг стартапов, связанных с разработкой игрового программного обеспечения;
- Инвестор выкупает перспективные стартапы, финансирует их и вкладывает ресурсы для развития;

Данный способ инвестирования предполагает непрерывную работу со стартапами и анализ рынка игрового программного обеспечения. В свою очередь, такой план имеет ряд преимуществ:

- Молодые стартапы не покинут Беларусь, следовательно, будут приносить прибыль как для финансиста, так и для экономики страны;
- Акселератор получает полномочия на полное управление стартапом;
- Акселератор может создать собственную игровую студию на базе многих стартапов, не привлекая при этом большое количество ресурсов.

По статистике около 57% стартапов Беларуси нацелены на внутренний рынок, что является положительным аспектом для инвестора: такие стартапы привязывают свои продукты для локального рынка, тем самым избавляя инвестора от ненужных расходов на продвижение продукта вне страны. В последующем продукт может и должен быть представлен и на других рынках.

Литература

1. Дмитрий Гурский IT-чудо или небольшой региональный игрок с сотыми долями процента рынка // Статья-2017. - №2. – С.13-19.

2. Портал IT-технологий в Беларуси // http://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Информационные_технологии_в_Белоруссии.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.342.24

А. В. Никифоров
skynettema@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Рассматриваются основные отличительные черты инновационной экономики в теоретико-методологическом аспектеисследования

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

Некоторые исследователи (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая её создаёт. В настоящее время в число стран с инновационной экономикой и развитым венчурным бизнесом — важнейшей составляющей инновационной экономики — входят США, Германия, Япония, Австралия, Канада, Швеция, Финляндия, Сингапур, Израиль и другие страны.

В XX в. ученый-экономист и социолог Йозеф Шумпетер предложил концепцию экономической динамики, центральное место в которой отводится предпринимательской функции. Он ввел два новых понятия: «адаптивное поведение» и «креативное поведение». Первое связано с адаптивным типом управления организацией в условиях постоянно изменяющихся ресурсов фирмы. Второе – с развитием креативного, творческого мышления и поведения на рынке, базирующихся на использовании сочетания всего многообразия внешних и внутренних ресурсов в созидательных целях, создании новаций, продвижении новых идей. Ученый считал, что процессы, связанные с продвижением нововведений, сопряженные с особыми видами инновационных рисков, требуют научно обоснованных управленческих решений. Такие решения могут возникать лишь при использовании инструментария системного анализа и на основе практических знаний применения системного подхода [1, с. 28].

Известный ученый Питер Друкер отмечает, что инновационная деятельность является особым инструментом предпринимательства и создает новые ресурсы. «Ресурс не становится ресурсом до тех пор, пока кто-то не находит чему-то, существующему в природе, применение, тем самым придавая этому чему-то экономическую ценность».

Теория экономического развития постоянно углублялась многими выдающимися учеными, включая лауреатов Нобелевской премии по экономике.

Так, к примеру, Роберт Солоу получил нобелевскую премию в 1987 году за модель, описывающую экономический рост. Это была математическая модель, выраженная в форме системы дифференциальных уравнений, которая показывала, как возросший основной капитал вызывает рост продукции на душу населения. В данной модели экономический рост, основывающийся на инновациях, был рассмотрен лишь в краткосрочной перспективе, где инновации сводились лишь к замещению труда капиталом.

Несмотря на то, что рост экономики, основанный на инновациях, является важнейшей составляющей долгосрочного роста экономики в целом, в современной макроэкономической науке он был плохо описан. Фактор технологического прогресса включался в большинство

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

моделей макроэкономического анализа, но его влияние на экономический рост было не однозначным. Лишь в 2018 году Полу Ромеру удалось интегрировать технологических инноваций в долгосрочный макроэкономический анализ, за что он был так же удостоен Нобелевской премии.

Очевидно, что основой роста инновационной экономики является интенсивный рост, который можно назвать инновационным ростом.

Инновационный рост – это рост, основанный на предпринимательской инициативе в области рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности.

Данная концепция согласуется с интенсивным типом экономического роста. Особенностью инновационного типа экономического роста является то, что инновации дают возможность устранять (или существенно уменьшать) барьеры, созданные факторами спроса и распределения, в связи с противоречием между эффективностью и социальной направленностью хозяйственного роста.

Инновационная экономика включает в себя шесть основных составляющих: образование; науку; человеческий капитал; инновационную систему (инновационные центры, территории освоения высоких технологий); инновационную промышленность; благоприятную среду функционирования инновационной системы.

Это говорит о совокупности взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности.

Важным аспектом инновационной экономики является замещение капиталов. Замещение капиталов происходит на каждом этапе инновационного процесса. Государство финансирует фундаментальную науку через научные гранты, вложения в инновационную инфраструктуру. Это привлекает разного рода научные коллективы, которые конкурируют между собой за получение финансирования всевозможных исследований и разработок. Задача этого этапа – получить избыток инновационных идей, понимая, что большинство из них не увенчаются успехом, но это позволяет создать условия для замещения капитала. Патенты и изобретения приобретаются частными фирмами, чьи акции покупают инвесторы в надежде на получение сверхприбыли. Таким образом, инновационная экономика получает следующий приток финансирования уже не за счёт государства, а за счёт частных инвесторов.

Как только разработки достигают следующего уровня, инновационные компании вырастают до состояния, когда становятся интересными для более крупных корпораций, инновационных и венчурных фондов и прочих организаций [3]. Таким образом, ещё до этапа доведения будущих разработок до опытных образцов, рынок разогревается, начинают привлекаться иностранные инвесторы, производственные компании, покупающие разработки, на основе которых они смогут запустить технологические новинки. В конце процесса идёт замещение капитала конечным потребителем изделий, в которых собраны самые разнообразные разработки, о которых он знает только то, что содержится в их рекламе. При этом никто не финансирует всю цепочку от научной идеи до конечного изделия.

Замещение капиталов происходит на нескольких рынках одновременно. На каждом последующем этапе инновационного процесса замещение происходит с все большей выгодой. Инновационная экономика построена на том, что ещё несуществующие разработки или идеи, большинство из которых не имеют практического значения сами по себе, уже сейчас закладываются в основу новых рынков инновационных продуктов. Замещение капиталов происходит несколько раз [2, с. 131].

Избыточность и конкуренция являются важными звеньями успешного функционирования экономической экономики, которая предполагает избыточное количество агентов на каждой стадии инновационного процесса: избыток знаний, идей, разработок, патентов, компаний, предпринимателей, инфраструктур. Существует отличие инновационной экономики от внедренческой цепочки: наука – НИОКР – производство –

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

потребитель. Инновационная экономика предполагает одновременный рост разного рода рынков, который обеспечивается в случае, если есть разного рода избытки. Избыток научных открытий и идей инициируется вне зависимости от того, будут ли они доведены до производства и потребителя. Независимо от этого происходит стимулирование образования различных компаний – разработчиков. Это делается за счёт строительства центров коллективного пользования научным оборудованием, технопарков, особых налоговых зон, льгот и дотаций. Одновременно с этим должен быть избыток финансовых институтов, задействованных в инновационной экономике, чтобы инвесторы конкурировали между собой за покупку акций «стартапов».

Кроме того, инновационная экономика строится через образование новых рынков. На новых рынках идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов разбираются старые структуры экономики и переводятся в новое качество. В качестве отдельного рынка создаётся рынок всевозможных разработок новых организационных форм для компаний и структур инновационной экономики. Используются такие организационные формы, как технопарки при университетах, корпоративные учебные центры, кластеры малого бизнеса, бизнес-инкубаторы для инновационных компаний, центры трансфера технологий при исследовательских институтах, специальные торговые площадки для инновационной сферы.

Литература

1. Асаул, А. Н. Введение в инноватику: учебное пособие / А. Н.Асаул, В. В. Асаул, Н.А. Асаул, Р. А. Фалтинский; под ред. засл. Деятеля науки РФ А. Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. – 280 с.

2. Гамидов, Г. С. Инновационная экономика: стратегия, политика, решения/ Г. С. Гамидов, Т. А. Исмаилов, И. Л. Туккель. – СПб.: Политехника, 2007. – 356 с.

3. Голиченко, О. Г. Возможности и альтернативы инновационногоразвития России / О. Г. Голиченко // Инновации. – 2013. – № 5. – С. 20-24.

4. Зоидов, К. Х. Инновационная экономика: опыт, проблемы, пути формирования / К. Х. Зоидов. – М.: ИПР РАН, ИМ АН РТ, 2006. – 168 с.

УДК 614.84:547.42

И. А. Пахомова
pakhomova_inna@mail.ru@mail.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ – СФЕРА ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются основные предпосылки развития пожарной безопасности как сферы предпринимательства.

В современном мире понятие безопасности, как никогда ранее, расширило свои границы. Эксперты в различных областях знаний дифференцируют и выделяют отдельные виды безопасности. Сегодня в научной литературе можно встретить более двадцати видов безопасности. Безопасность стала неотъемлемым и значимым условием жизни общества, а также отдельной сферой деятельности не только государства, но и предпринимательских структур.

Можно выделить следующие предпосылки становления и развития пожарной безопасности как сферы предпринимательства.

1. Переход к рыночной системе отношений.

Начало развития предпринимательства в сфере безопасности приходится на конец 90-х начала 2000-х гг. и связано с переходом экономики страны к рыночным отношениям.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С переходом к рынку характер собственности стал меняться: началась денационализация национального богатства, большинство предприятий перешли в разряд негосударственных. Эти процессы привели к активизации различных факторов угроз в экономике отраслей народного хозяйства и возрастанию спроса на услуги по их предотвращению. Изменились ожидания потребителей от безопасности.

2. Создание правовых основ для предпринимательской деятельности.

Обеспечение безопасности до начала 1990-х было заботой либо самих граждан, либо государства, но после 1990-х появился и начал активно развиваться частный сектор услуг в этой области.

Законодательной основой развития новой сферы деятельности стал принятый 28 мая 1991 года Закона Республики Беларусь «О предпринимательстве». Можно сказать, что с вышеуказанного момента начинается история предпринимательства в Республике Беларусь. В соответствии с преамбулой названного Закона, он был «направлен на создание условий для широкого проявления хозяйственной инициативы и предприимчивости граждан на основе реализации принципа равенства всех форм собственности, свободы распоряжения имуществом и выбора сфер деятельности» [1, с. 129].

На этом этапе развития вопрос обеспечения безопасности предприятий и граждан стал не столько прерогативой государства и деятельностью его специальных служб, сколько узаконенным правом организаций и физических лиц воспользоваться соответствующей услугой специализирующейся на такого рода деятельности коммерческой структуры.

3. Оптимизация государственной системы обеспечения безопасности.

Значительное уменьшение бюджетного финансирование и оптимизация органов и подразделений МВД и МЧС в стране, неизбежно привели к недопоставке услуг по обеспечению безопасности как общественного блага со стороны государства, а значит и к снижению их неисключаемости за счет формирования внебюджетных источников финансирования.

Вопросы дальнейшей оптимизации государственной системы обеспечения безопасности были затронуты Президентом Беларуси Александром Лукашенко на совещание, по итогам деятельности правоохранительных органов в 2016 году [2].

4. Переход к постиндустриальному обществу и развитие сервисной экономики.

Отличительной особенностью постиндустриальной экономики выступает увеличение доли услуг, а также рост производства продукции по индивидуальным заказам.

Уже сегодня в международной торговле первенствуют услуги туризма и транспортных перевозок, реализуются банковские услуги, страхование валютных рисков и консультационная деятельность, лицензионные, информационные, инжиниринговые, лизинговые, франчайзные услуги, услуги образования и здравоохранения.

Деятельность по обеспечению безопасности также относят к сфере услуг. Безопасность как услугу рассматривали в своих работах такие авторы как Бондарчук А.А., Калинин И.Н. Лысова Е.А., Диков А.Г., Подрез М.С., Полегонько В.И. и др. При этом, среди исследователей наибольшее внимание отводится детективной и охранная деятельность в сфере безопасности.

Достаточно подробную и расширенную классификацию услуг защиты предложил Калинин И.Н. Основными критериями данной классификации услуг защиты выступают: вид деятельности (охрана, сыск, пожарная охрана), вид защиты (экономическая, физическая, техногенная, пожарная и др.), юридический статус потребителя (юридическое или физическое лицо), объект защиты (жизнь и здоровье, информация, движимое и недвижимое имущество), предназначение услуги и др. [3, с. 36].

Очевидно, что услуги в сфере обеспечения безопасности расширяют возможности развития сервисной экономики и являются одним из ее перспективных направлений.

5. Рост потребности в безопасности в современном мире.

В современном мире тотальной глобализации для любого человека и бизнеса остро встает вопрос обеспечения безопасности. Рост числа техногенных и экологических

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

катастроф, вооруженных ограблений, краж, поджогов, хищения секретной информации, кибератак, преступлений против человечества, а также появление новых видов оружия ведет к постоянному увеличению расходов на обеспечение безопасности.

Для граждан потребность в безопасности обусловлена страхом за свою жизнь и потери имущества. При этом, потребность в безопасности физических лиц коррелируется с рядом экономических показателей, важнейшими из которых являются темп жилищного строительства и тенденции изменения доходов населения. Рост доходов населения обеспечивает наличие большого числа материальных ценностей в собственности физически лиц, что в свою очередь побуждает совершение против них различных преступлений: краж транспортных средств, квартирных краж, ограблений, поджогов и т.д. Следовательно, рост доходов активирует потребность в обеспечении безопасности жилища, что проявляется в установке различных систем контроля доступа к жилищам, а также найму сотрудников охранных предприятий для осуществления личной охраны, устанавливаются комплексные системы безопасности в помещениях (например, «умный дом»), страхуется движимое/недвижимое имущество и жизнь. Для лиц, достигших наибольших успехов в общественной иерархии, потребность в безопасности становится одной из главенствующих [4, с. 120].

Для бизнеса потребность в безопасности – одна из базовых. Безопасность является элементом инфраструктуры бизнеса, необходимым для его успешного развития и функционирования. К числу преступлений, наносящих ущерб субъектам предпринимательской деятельности относят преступления: против собственности (например, поджог), в сфере экономической деятельности, против интересов службы, в сфере компьютерной информации, в сфере высоких технологий [5, с. 17]. Нанесения ущерба субъектам предпринимательской деятельности снижает возможности для реализации главной цели бизнеса - наращения совокупного богатства участников экономических отношений за счет формирования нормальной предпринимательской прибыли, а также ухудшает потенциал дальнейшего устойчивого развития. Активизация угроз для бизнеса и рост их числа ведут к росту спроса на услуги безопасности.

Стоит отметить, что в случае пожара на производственном объекте может быть нанесен не только существенный экономический и социальный урон организации, но и экологический ущерб обществу.

Рост потребности в пожарной безопасности обусловлен высокой плотностью городского населения (для неконтролируемого горения характерно быстрое распространение и расширение зоны горения, возникая в одном помещении, огонь может охватить все здание), увеличением числа пожароопасных производственных объектов, появлением новых пожароопасных материалов и технологий и др.

Вопросы безопасности становятся еще более актуальными. Уже сегодня атлас новых профессий включает профессии в сфере безопасности, которые появятся после 2020 г. Это менеджер непрерывности бизнеса, дизайнер-эргономист носимых устройств для безопасности, проектировщик личной безопасности, специалист по преодолению системных экологических катастроф, дистанционный координатор безопасности, аудитор комплексной безопасности в промышленности [6].

Таким образом, спрос на услуги в сфере безопасности, в том числе, и пожарной безопасности в современном обществе имеет тенденцию к росту. Пожарная безопасность как сфера предпринимательства становится перспективным направлением развития бизнеса, результат деятельности которой несет не только экономический эффект, но социальный и экологический.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Вабищевич, С. С. Законодательство Республики Беларусь о предпринимательской деятельности: ретроспективный анализ развития / С. С. Вабищевич, И. А. Маньковский // Научный диалог. - 2015. - № 8 (44). - С. 115-134.

2.Оптимизация, вызовы времени и борьба с формализмом - какие задачи Лукашенко поставил перед правоохранителями // БЕЛТА - Новости Беларуси [Электронный ресурс], 1999-2018. Режим доступа:

http://www.belta.by/president/view/optimizatsija-vyzovy-vremeni-i-borba-s-formalizmom-kakie-zadachi-lukashenko-postavil-pered-236964-2017/. – Дата доступа: 24.10.2018.

3. Калинин, И.Н. Формирование рынка услуг защиты: дис. …канд. экон. наук: 08.00.05 / И.Н. Калинин. – М., 2001. – 155 с.

4. Овчаренко,И.В.Развитие рынка средств индивидуальной корпоративной безопасности в РФ: динамика, тенденции, перспективы: дис. …канд. экон. наук: 08.00.05 / И.В. Овчаренко. – Москва, 2007. – 132 с.

5. Бондарчук, А.А. Безопасность как сфера предпринимательства: дис. …канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Бондарчук. – М., 2005. – 151 с.

6. Безопасность. Каталог профессий // Атлас новых профессий [Электронный ресурс], 2018. Режим доступа: http://atlas100.ru/catalog/bezopasnost/. – Дата доступа: 24.10.2018.

УДК 330.101

Н. И. Холявко
natasha290186@ ukr.net
Черниговский национальный технологический университет, Украина
Т. Л. Шестаковская
shestakovska27@gmail.com
Черниговский национальный технологический университет, Украина

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МОДЕЛИ QUADRUPLE HELIX В ПРОЦЕССАХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Обоснована необходимость реализации модели кооперации секторов высшего образования, предпринимательства, государства и общественности как элементов четырёхзвенной спирали Quadruple Helix. Авторами акцентировано внимание на том, что данную модель целесообразно ориентировать на комплексное управление инновационной деятельностью экономических субъектов, в частности – менеджмент процессов формирования, трансфера и коммерциализации результатов научных исследований высших учебных заведений. Имплементация такой модели способствует практической реализации законодательно утвержденных приоритетов развития науки и техники в стране.

Обеспечение глобальной конкурентоспособности национальной экономики в современных динамичных условиях предполагает реализацию стратегической задачи развития наукоемкого производства, активизации инновационной и научно-технической деятельности в стране. В данном контексте актуализируется необходимость расширения масштабов сотрудничества субъектов секторов высшего образования и предпринимательства как элементов четырехугольника Quadruple Helix. Учитывая растущий спрос экономических субъектов на научно-техническую продукцию, перспективным направлением развития такого сотрудничества является коммерциализация результатов исследований высших учебных заведений [1].

В рамках систематической деятельности по коммерциализации результатов научных исследований главным субъектом выступают высшие учебные заведения, которые взаимодействуют с рядом других экономически самостоятельных субъектов, участвующих в этом процессе. Такие субъекты могут быть как в составе высшего учебного заведения, то есть включенными в его внутреннюю среду (исследователи, научные коллективы и т.д.), так и внешними по отношению к учебному заведению, то есть в составе внешней среды (государство как инвестор и регулирующий орган, частные инвесторы, внедренческие организации, потребители, конкуренты и т.д.).

Взаимодействие высших учебных заведений и субъектов предпринимательского сектора в направлениях разработки, апробации, внедрения, использования, трансфера разработок с целью введения их в коммерческий оборот представляет собой содержание деятельности по коммерциализации результатов научных исследований [2; 3]. Активизация и повышение эффективности процессов коммерциализации, по нашему мнению, требует имплементации интегрированной модели, ориентированной на согласование интересов,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

консолидацию потенциалов и синхронизацию действий субъектов секторов предпринимательства, высшего образования, государства и общественности как элементов четырехзвенной модели Quadruple Helix (рисунок 1).

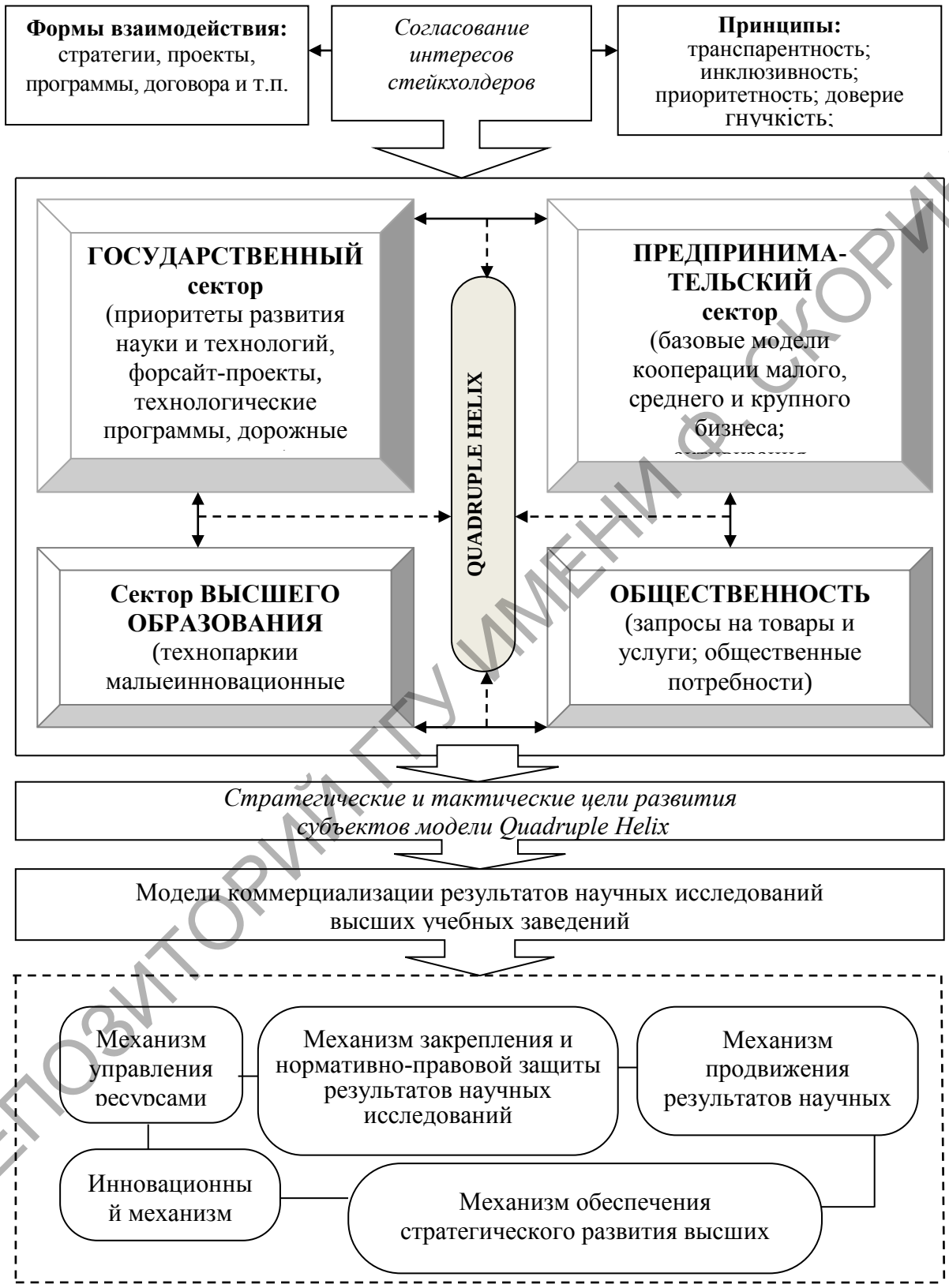


Рис. 1. Схема взаимодействия элементов модели Quadruple Helix в процессах коммерциализации результатов научных исследований

Источник: построено авторами

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Успешная имплементация эффективной модели коммерциализации результатов научных исследований требует осуществления комплекса мероприятий всеми стейкхолдерами. На уровне *государства* следует разработать законодательные акты, определить приоритеты развития науки и техники, технологий, разрабатать форсайт-проекты, концепции, научно-технические программы, дорожные карты и пр. На уровне *бизнеса* необходимо: разрабатывать базовые модели развития малого и крупного бизнеса; обеспечить кооперацию малого, среднего и крупного бизнеса; способствовать формированию новых, инновационно ориентированных бизнес-структур и т.д. На уровне *высших учебных заведений* предусматривается: координация деятельности вузов, научно-исследовательских институтов; формирование технопарков и малых инновационных предприятий; проведение фундаментальных научных исследований и экспериментальных апробаций их результатов в технопарках. *Общественность* в данной модели мы рассматриваем как получателя положительных социально-экономических эффектов от коммерциализации исследовательских результатов, потребителя качественных образовательных услуг вузов, а также сектора, субъекты которого формируют запросы на инновационные товары и услуги.

Модель Quadruple Helix опирается на такие ключевые положения: 1) в результате развития общества от индустриального к ифнормационному обществу во взаимодействии между государством, субъектами экономической деятельности, вузами и общественностью последовательно возрастает роль высших учебных заведений как субъекта формирования нового знания; 2) процесс усиления роли национальных и исследовательских вузов сопровождается активизацией сотрудничества между ними, с одной стороны, и государством, бизнесом и обществом с другой; инновационная деятельность все чаще становится результатом такого взаимодействия, а не следствием соответствующей инициативы со стороны государства или предпринимательского сектора; 3) в дополнение к своим традиционным функциям, каждый из четырех основных субъектов модели все больше может частично брать на себя функции других с целью обеспечения оптимального результата. В свою очередь, современный вуз является не только источником кадров и знаний, так как берет все более активное участие в непосредственном формировании инновационных предприятий и коммерциализации результатов научного исследования.

Выводы. Определяющим условием формирования отечественной инновационной экономики выступает эффективный механизм коммерциализации результатов научных исследований, а также приведение в соответствие спроса на инновационные технологии, сформированного реальным сектором экономики, и предложения по их разработке со стороны высших учебных заведений. Успешная коммерциализация научных достижений возможна, когда высшие учебные заведения взаимодействуют с бизнесом через инновационную инфраструктуру. Для успешной реализации модели коммерциализации исследовательских результатов следует решить ряд комплексных проблем: институционального характера (вопросы нормативно-правового обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности и коммерциализации технологий), кадрового характера (дефицит высококвалифицированных специалистов), финансового (недостаток финансирования для проведения научно-исследовательских работ, приобретения нового оборудования, недостаточное количество оборотных средств, низкий уровень диверсификации источников финансирования научно-исследовательской деятельности вузов и т.п.) характера.

Литература

1. Саміло А.В., Повстин О.В., Купчак М.Я. (2013) Теоретичні засади комерціалізації результатів науково-технічної діяльності державної служби України з надзвичайних ситуацій. Вісник Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. №7. С. 285-290.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2. Мазур І. (2013) Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. №148. С.245-251.

3. Боголіб Т.М. (2014) Комерціалізація наукових розробок університетів. Економіка України. №1(618). С.33-50.

УДК 330.111.66

Т. М. Шоломицкая
sholomitskay@yandex.ru
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье исследуются теоретические аспекты функционирования общественного сектора. Особое внимание уделяется вопросам производства общественных благ в условиях смешанной экономики, а также подходам к оценке влияния государства на экономику. Обосновывается необходимость совершенствования институциональных условий функционирования общественного сектора.

.

В определенной части экономики осуществляется производство общественных благ[1, с. 20]. Этот сектор принято называть общественным сектором: заказчиком выступает общество, общество предоставляет ресурсы. Основу общественного сектора составляет государственный сектор (органы государственной власти, местное самоуправление, государственные организации и учреждения), сюда также входят некоммерческие организации (НКО) и некоторые институциональные единицы, служащие примером государственно-частного партнерства (ГЧП).

Наряду с производством и распределением общественных благ, государство в экономике устанавливает правила, которые можно назвать «экономической конституцией», выстраивает систему регуляторов, позволяющих преодолеть «провалы рынка» (выполняет аллокационную и другие функции). Характер присутствия государства в экономике предопределяет тип экономической системы. Говоря о смешанной экономике, имеющей черты рыночной экономики, но предполагающей активное государственное регулирование, принято различать неолиберальную, радикально-государственную и «социальную рыночную» экономические модели. В зависимости от тяготения к той или иной модели, государство определяет «набор общественных благ», запрашивает ресурсы на их производство.

Под общественными благами принято понимать товары и услуги, предоставляемые населению безвозмездно (защита с точки зрения национальной безопасности, услуги здравоохранения, образования, социальная защита населения и др.). В основе финансирования производства этих благ – государственное финансирование.

Блага, соответствующие принципу неисключаемости, называют чистыми; блага, распределение которых зависит от определенных условий, называют условно-чистыми (есть исключения, ограничивающие равный доступ). Блага, соответствующие принципу неконкурентности, не предполагают какого-либо соперничества между потребителями. Вместе с тем при ограниченном характере блага может возникать негласная конкуренция (в ряде случаев сопровождающаяся коррупционными проявлениями, «кумовством»). Различают «клубные блага», иначе – локальные общественные блага.

Существование общественных благ основано на возможностях государства оптимизировать расходы. Вместе с тем эффективность государственного сектора зависит от качества институтов, сложившихся в обществе: процесс использования ресурсов при производстве общественных благ, механизм распределения общественных благ должны быть прозрачны для общества.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Важное место в дискурсе общественного сектора уделяется общественному договору. Так, горизонтальная социальная контрактация в модели общественного договора Дж. Бьюкенена рассматривается согласно трем этапам. На первом этапе происходит «естественное распределение благ», зависящее от усилий индивидов по захвату и защите ограниченных благ; происходит идентификация индивидов, дифференциация их положения, что служит основой для «достижения договоренностей». Второй этап: заключение конституционного договора, появляется «государство защищающее» (определяются права и свободы индивидов вместе с обязанностями государства защищать права граждан). На третьем этапе заключается постконституционный договор: государство, производя общественные блага, выполняет правила, установленные обществом.

При «вертикальном» социальном контракте государство может «распоряжаться» правами, взаимодействие иерархично. В истории развития многих стран присутствовал «вертикальный» контракт, но немногие его модификации позволяют говорить о возможном позитивном эффекте (относительно положительный пример – общественный договор в Японии). Институциональной альтернативой «вертикальному» контракту выступает контракт «горизонтальный». И здесь важна проработка инструментов переходного периода. Если «вертикальный» контракт создается государством, «горизонтальный» инициируется обществом, во многом обусловлен интересами среднего класса. При этом и «вертикальный», и «горизонтальный» контракты на определенных этапах пересматриваются, «перезаключаются». Исследователи отмечают цикличность в использовании той или иной модификации социального контракта.

Совершенно очевидно, что высокая эффективность государственного сектора обеспечивается институтами, в числе которых – хорошо развитое гражданское общество. И, напротив, если гражданское общество рассматривается в качестве инструмента, обеспечивающего реализацию государственной политики, роль заказчика этой политики (общества) «упраздняется». Государство, становясь и заказчиком, и производителем общественных благ, отказывается от создания механизмов, стимулирующих повышение эффективности государственных расходов при создании общественных благ. Следствием может стать снижение эффективности государственного управления как такового, что, в свою очередь, программирует перманентный характер кризиса в социально-экономической сфере.

В методологии исследования влияния государства на экономику различают нормативный и позитивный подходы. Сущность нормативного подхода: государство рассматривается в качество надэкономического субъекта. Ряд исследователь обосновывают целесообразность максимально полного присутствия государства, его доминирование в экономических отношениях, другие исследователи говорят о важности снижения влияния государства на процессы, происходящие в экономике. Нормативный подход предполагает оценку эффективности реализации государственных программ, разработку рекомендаций по уточнению стратегии развития с точки зрения достижения декларируемых целей государственного регулирования, при этом ревизия самих целей не проводится. Позитивныйподход шире: наряду с оценкой эффективности регулирования и проработкой возможных сценариев и альтернатив, исследуется государственный сектор, изучаются декларируемые и реальные цели политических и экономических сил, групп, прямо или косвенно причастных к разработке государственной экономической политике. Принцип комплексности в позитивном подходе позволяет рассматривать роль государства в экономике как «сервисную»: государство «обслуживает» экономические процессы, способно к самоограничению. Позитивный анализ поддерживается теориями неоинституциональной экономики.

Важнейшее место в государственном секторе занимают государственные предприятия, работающие на коммерческих принципах, производящие товары, услуги (включая финансовые услуги), работы. Сюда относятся и организации с долей государственной собственности. Данные институциональные единицы обеспечивают существенную часть финансовых поступлений, осуществляют производство продукции, работ услуг для населения.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Отдельная роль в общественном секторе принадлежит некоммерческим организациям, обслуживающим домашние хозяйства. Сюда относятся общественные объединения, творческие, профессиональные союзы, религиозные организации, благотворительные фонды; структурные подразделения организаций, оказывающие услуги в области образования, здравоохранения, культуры, основным источником ресурсов которых являются взносы их членов, средства организаций. Некоммерческие организации – форма самоорганизации населения и организаций для осуществления совместной социальной и иной некоммерческой деятельности. Некоммерческие организации принято считать элементом рыночной экономики, способным устранять провалы рынка в некоторых сферах. Такие организации могут предоставлять образовательные, медицинские и другие услуги населению, выполнять роль координатора при реализации интересов отдельных групп населения, осуществлять мобилизацию средств для решения проблем социального характера.

Состояние общественного сектора экономики в Республике Беларусь отражает общие черты социально-экономического развития страны. Дальнейшее развитие общественного сектора, повышение его эффективности зависит от «экономической конституции» и возможности модернизации институтов.

Литература

1 Национальные счета Республики Беларусь, 2018: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 213 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Электронное научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

Материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя

(Гомель, 18 октября 2018 года)

Подписано к использованию 14.11.2018.

Объем издания 4,12 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

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ