
Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал НОВАЯ ЭКОНОМИКА включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

<i>Байнев В. Ф.</i>	Мировоззрение народа как стратегический экономический ресурс, ключевой фактор глобальной конкурентоспособности и устойчивого развития	4
<i>Монтик О. Н.</i>	Система и методы управления инновационными проектами на предприятии	10
<i>Карпицкая М. Е., Каморник А. И.</i>	Методологические и практические аспекты формирования и функционирования механизма налогообложения страховых организаций Республики Беларусь	17
<i>Леутина Л. И., Бондарь Т. Е.</i>	Перспективы развития системы образования Республики Беларусь	25
<i>Рулинская О. В.</i>	Реформа пенсионной системы как один из способов эффективного использования капитала здоровья	30
<i>Тулайков Н. В.</i>	Практика планирования деятельности банков с транзитивной экономикой в условиях финансового кризиса	37
<i>Климашенок А. В.</i>	Оценка устойчивости коммерческих банков Республики Беларусь	40
<i>Шашко А. А.</i>	Конкурентоспособность регионов: сущность и управление	45
<i>Витун С. Е.</i>	Научно-технический потенциал региона и результативность его использования	55
<i>Бондоловский А. М., Ковалев М. М.</i>	Анализ транзитного грузопотока Беларуси	62
<i>Городко М. В.</i>	Развитие логистической системы Республики Беларусь	77

<i>Крючок С. И.</i>	Место и роль малых предприятий в системе общественного производства	83
<i>Сидоров И. П.</i>	Проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях мирового кризиса.....	90
<i>Бачило И. В.</i>	Реструктуризация как основа конкурентоспособности.....	95
<i>Ван Яотянь.</i>	Система поддержки научно-технических инноваций в области механизации сельского хозяйства Китая.....	100
<i>Тан Цянь.</i>	Об опыте привлечения иностранных инвестиций в Китай.....	106
<i>Лю Цзэпин.</i>	Новое в экономической политике открытости и внешнеторговой экспансии.....	112
<i>Еид Мажд.</i>	Прямые иностранные инвестиции в странах с переходной экономикой: сравнительный анализ Сирии и Беларуси.....	118
<i>Анцих С. В., Ванюкевич Е. В.</i>	Теоретические аспекты организации региональной туристской деятельности	125
<i>Решетников Д. Г.</i>	Особенности развития индустрии туризма в условиях финансово-экономического кризиса	138
<i>Траскевич А. Г.</i>	Концептуальные инновации в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси	146
общество		
<i>Акулов В. Л.</i>	Современный мировой кризис и будущее России	154
<i>Либезин О. В.</i>	Великая война и наша Великая Победа	158

Председатель редакционной коллегии

Байнёв Валерий Фёдорович,

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента
Белорусского государственного университета (г. Минск)

Редакционная коллегия:

Адуло Тадеуш Иванович,

доктор философских наук, профессор, заведующий отделом философской антропологии
и философии культуры Института философии НАН Беларуси (г. Минск)

Акулов Валентин Леонидович,

доктор философских наук, профессор кафедры философии и логики
Минского государственного лингвистического университета (г. Минск)

Барановский Станислав Иванович,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории
и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск)

Басецкий Иван Игнатьевич,

доктор юридических наук, профессор (г. Минск)

Братищев Игорь Михайлович,

доктор экономических наук, профессор, проректор
по научной работе Славянского университета (г. Москва)

Глазьев Сергей Юрьевич,

академик РАН, доктор экономических наук, профессор,
директор Института новой экономики (г. Москва)

Довнар Таисия Ивановна,

доктор юридических наук, профессор кафедры теории и истории
государства и права Белорусского государственного университета (г. Минск)

Дугин Александр Гельевич,

доктор политических наук, директор Центра геополитических экспертиз,
ректор «Нового университета» (г. Москва)

Дятлов Сергей Алексеевич,

доктор экономических наук, профессор (г. Санкт-Петербург)

Ельмеев Василий Яковлевич,

доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор кафедры экономической
социологии Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург)

Криштапович Лев Евстафьевич,

доктор философских наук, профессор, заместитель директора Информационно-аналитического
центра Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)

Мельник Владимир Андреевич,

доктор политических наук, профессор кафедры идеологии и политических наук
Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Осипов Юрий Михайлович,

доктор экономических наук, профессор, вице-президент Академии гуманитарных наук,
действительный член Российской академии естественных наук,
директор Центра общественных наук Московского государственного университета
им. М. В. Ломоносова (г. Москва)

Пелих Сергей Александрович,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий
Академии управления при Президенте Республики Беларусь,
заслуженный работник промышленности Республики Беларусь (г. Минск)

Главный редактор

Шиптенко Сергей Алексеевич,

старший преподаватель кафедры идеологии и политических наук Академии управления
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Мировоззрение народа как стратегический экономический ресурс, ключевой фактор глобальной конкурентоспособности и устойчивого развития

Байнев Валерий Федорович,

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента

Белорусского государственного университета,

*эксперт консультативного совета Информационно-аналитического центра
при Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)*

В статье показано, что мировоззрение народа является ключевым экономическим ресурсом, контроль над которым определяет траекторию, а значит и результаты социально-экономического развития любой страны. Работа публикуется в рамках выполнения НИР №20061700 «Теоретико-методологические основы межгосударственной инновационно-промышленной политики стран ЕврАзЭС как фактор их устойчивого развития» (задание ГКПНИ «Экономика и общество», 2006–2010 гг.).

Либерально-рыночные реформы вопреки заверениям их идеологов вместо обещанного прорыва в технотронно-инновационное будущее ввергли страны бывшего СССР в хронический, периодически (1992, 1998, 2008) обостряющийся социально-экономический кризис, обеспечив невиданный для условий мирного времени разгром их научно-технической, промышленной, социальной сферы. Для иллюстрации последнего утверждения достаточно указать на следующие факты. За годы рыночного «оздоровления» доля стран бывшего СССР на мировом рынке наукоемкой продукции сократилась примерно в 25 раз – с 8 до 0,3%, а доля товаров сырьевой группы в их экспорте кратно возросла до 60-80% и более.

В результате рыночных реформ индустриально развитая сверхдержава, на равных соперничавшая с самими США по ряду направлений науки и техники, превратилась в технологическое захолустье с деградирующим, быстро вымирающим населением, прочно прикованным к позорной для технотронной эпохи «сырьевой тачке». Если СССР по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), занимая 26 место в мире, уступал по данному показателю США с их 19 местом всего лишь 7 позиций, то сегодня этот разрыв увеличился в 8 раз. Согласно отчету ООН за 2008 г., правопреемница СССР – ныне рыночно-капиталистическая Россия базируется лишь на 73 месте, а США – на 15-м (для справки – Беларусь сегодня лидирует среди стран СНГ по ИРЧП, занимая 68 место). В некоторых странах (Югославии, России, Молдове, Грузии, Армении, Азербайджане и др.) либерально-рыночное реформирование вообще сопровождалось масштабным кровопролитием и даже привело к разрушению целых государств – СССР, Югославии, Чехословакии.

Причины случившегося становятся понятны, если уяснить фундаментальное отличие подлинной демократии от западных псевдodemократических ценностей, навязывание которых являлось обязательной предпосылкой разрушительных либерально-рыночных реформ. Подлинная демократия – это, по нашему убеждению, не только и даже не столько внешние ее проявления, когда люди не-принужденно думают и говорят, свободно голосуют и т.п. Подлинная демократия – это ситуация, когда де-факто соблюдаются базисные, фундаментальные интересы народа, суть которых, по большому счету, сводится к расширенному воспроизводству нации, связанному с приращением ее сози-

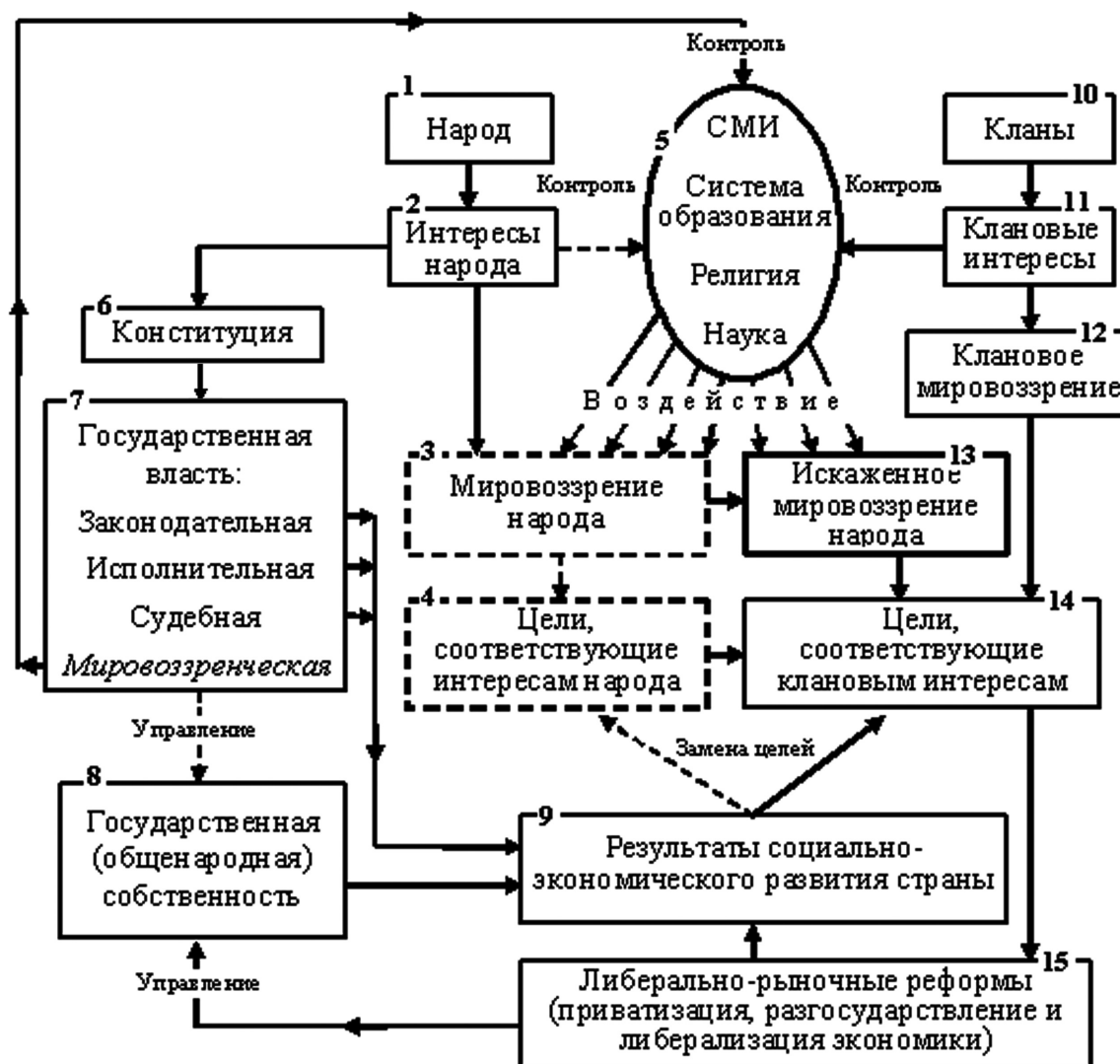


Рисунок 1 – Воздействие мировоззрения народа на цели и результаты социально-экономического развития страны

дательного, творческого потенциала. Последнее достигается через максимизацию инвестиций в человеческий капитал нации и принадлежащие ей производственные активы [1, 2].

Имеются все основания считать, что глубинная причина кризисных процессов в странах бывшего СССР связана с целенаправленным разрушением мировоззрения населяющих его территорию народов, реализованным в соответствии с рис. 1.

В условиях подлинной демократии социально-экономическое развитие осуществляется во благо народа (1), базисные интересы (2) которого «преломляются» через его мировоззрение (3) и трансформируются в систему соответствующих этим интересам целей (4). Функционирующие на основе Конституции (6) государственные институты (7), используя государственные активы (8), обеспечивают достижение результатов социально-

экономического развития (9) в соответствии с целями (4) и фундаментальными интересами (2) народа.

Следует пояснить, что мировоззрение народа – истинное или искаженное – во многом определяет цели и, соответственно, результаты социально-экономического развития страны. Если система мировоззренческих ценностей основана на таких базисных добродетелях, как желание жить в мире и согласии, уважение к труду, приоритет духовно-нравственных начал и т.п., то страна сеет и убирает хлеб, производит тракторы и автомобили, на равных торгует с соседями, проводит миролюбивую внешнюю политику. Однако через СМИ, систему воспитания и образования можно сформировать в обществе и иное, искаженное, эгоистично-гедонистическое мировоззрение, связанное со стремлением к максимизации индивидуальной выгоды и удовольствий, желанием как можно больше урвать

и потребить, жить за счет других и т.п. В этом случае страна строит много танков, самолетов и авианосцев, непрерывно воюет за «демократию» в районе нефтяных и газовых месторождений, время от времени устраивает глобальные финансово-экономические кризисы с целью наглого ограбления всего мира, иными словами, эксплуатирует другие народы и живет за их счет.

Наряду с подлинной демократией возможна и, к сожалению, весьма распространенная на постсоветском пространстве ситуация прозападной псевдодемократии, когда вместо общенародных интересов (однако, как правило, под их видом) реализуются интересы отдельных клановых, преимущественно, финансово-олигархических групп (см. рис. 1). Очевидно, что в любой стране присутствуют подобные клановые группы (10), у которых интересы (11), мировоззрение (12) и, соответственно, цели (14) кардинально отличаются от общенародных. При этом кланы (олигархи, чиновничья бюрократия, криминал, иностранные инвесторы и т.п.), как правило, заинтересованы в эксплуатации недр страны и ее населения, а проблемы расширенного воспроизводства нации им безразличны. Более того, некоторые из них, например, представители интересов мировой финансовой олигархии и иностранные инвесторы, олицетворяющие интересы других наций, вообще могут быть заинтересованы в обратном – в деградации и депопуляции местного населения.

Следует пояснить, что целенаправленная деградация населения колонизируемых стран бывшего СССР, осуществляемая через его сознательное спаивание, наркотизацию, планомерное оглушение через СМИ и систему образования, включая фальсификацию истории и героического прошлого народа вплоть до откровенного святотатства – пересмотра итогов Великой Отечественной войны и нашей Великой победы, далеко не случайна. Ее сугубо корыстные цели становятся понятны, если учесть, что они обусловлены желанием «слоमित» великий народ, проживающий на территории, которую принято считать природной кладовой мира, унижить (опустить) его,

а значит, сделать безвольным, неспособным отстаивать и даже осознавать свои фундаментальные экономические интересы. Все это, а также прямое сокращение численности населения периферийных стран объективно делает доступными или вообще высвобождает дефицитные природные ресурсы, столь необходимые ненасытному Западу для продления своей роскошной жизни в условиях назревающего всеобщего сырьевого, энергетического, экологического, продовольственного кризиса.

Так, небезызвестный Аллен Даллес (1893-1969) – директор ЦРУ с 1953 по 1961 годы, в свое время так характеризовал цели Запада во главе с США в «холодной» войне против СССР: «В XXI веке человечеству грозит страшный кризис, связанный с истощением энергетических и сырьевых ресурсов. Преодолеть его можно лишь развалом СССР, захватом его ресурсов и плановым сокращением численности его населения в 10 раз». А «железная леди» баронесса Маргарэт Тэтчер, исполнявшая обязанности премьер-министра Великобритании в критический для нашей Родины период 1979-1990 гг., даже умудрилась скрупулезно подсчитать, что «на территории СССР экономически целесообразно проживание 15 млн. человек». Очевидно, что в соответствии с этими «гуманными» планами самые большие потери должен понести Русский народ – великороссы, белорусы и малороссы. И не только потому, что он – самый многочисленный, самый обеспеченный природными богатствами в семье братских народов бывшего СССР. Но и главным образом по той причине, что Русский народ не раз указывал зарвавшемуся Западу его место в приходе своей Великой империи.

Вот почему начавшаяся вместе с либерально-рыночными реформами 1990-х годов беспрецедентная депопуляция населения, которую, на

Таблица 1. «Рынокор» восточнославянских республик бывшего СССР

Страна	Численность населения, млн чел.						
	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.	Прирост в период 1990–2008 гг.	Прогноз ООН	
						2050 г.	2100 г.
Беларусь	9,627	10,189	10,005	9,681	-0,508	7,539	5,745
Россия	138,127	147,662	145,559	141,956	-5,706	101,456	79,537
Украина	49,609	51,452	49,246	46,078	-5,374	31,749	24,129
<i>Итого</i>	<i>197,363</i>	<i>209,303</i>	<i>204,810</i>	<i>197,715</i>	<i>-11,588</i>	<i>140,744</i>	<i>109,411</i>

Источники: База данных Отдела статистики ЕЭК ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://w3.unesc.org/pwweb/Dialog>. – Дата доступа: 02.02.2010 г.; Демографический кризис в регионах СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zlev.ru/61_56.htm. – Дата доступа: 06.02.2010 г.

наш взгляд, вполне правомерно обозначать специальным термином – «рынкомор», столь отчетливо проявила себя в ряде стран бывшего СССР, осуществлявших «шоковые» реформы по рецептам Запада, очевидно, только и мечтающего о нашем скоростном «процветании» (табл. 1).

Интересная деталь – в советский период с 1950 по 1991 годы население СССР стремительно росло в среднем по 2,8 млн чел. в год. При этом в «застойные» 1980–1990-е годы на исходе существования Советского Союза Беларусь, Россия и Украина «прибавляли» в среднем по 1,2 млн человек в год, а после начала рыночных реформ стали «терять» по 800 тыс. чел. ежегодно. Эти факты непосредственно указывают на переход к «чудотворной» рыночной экономике, как на главную причину нынешней злоедейской деградации и депопуляции их населения, отражая явное нежелание последнего жить в «волшебном» капитализме. По прогнозам ООН, в результате примененного к нам «рынкомора» к 2050 г. общая численность населения Беларуси, России и Украины должна сократиться почти в 1,5 раза, а к 2100 г. – в 2 раза (см. табл. 1). По замыслу глобальных «общечеловеков» это должно высвободить колоссальные ресурсы для их использования «золотым миллиардом».

Наряду с прямым уничтожением «лишнего» населения на периферии технологически развитые державы, опираясь на клановое меньшинство (10) внутри колонизируемых стран, реализуют на их территории и другие свои замыслы (см. рис. 1). Так, используя колоссальные, нередко прямо подкрепленные Западом финансовые возможности, компрадорские кланы (10) кровно заинтересованы во всесторонней либерализации «оккупируемой» ими страны. Это делается в том числе и для того, чтобы поставить под контроль формирующие мировоззрение народа институты (5), прежде всего, свободные (свободно покупаемые) СМИ, а также систему образования путем навязывания последней учебных планов и программ по западным образцам. Через эти общественные институты оказывается массированное, целенаправленное воздействие на мировоззрение народа (3) с той целью, чтобы его насущные интересы (2) трансформировались искаженным мировоззрением (13) в новую систему целей (14), соответствующую уже клановым интересам (11). Например, трансляция «свободными» СМИ и системой образования, на первый взгляд, вполне благообразных прозападных «общечеловеческих» ценностей, которые

абсолютизируют права и свободы индивидуума, провоцируют «войну всех со всеми» за их реализацию и тем самым дезинтегрируют экономику и общество, обеспечивает безраздельное господство сплоченным, хорошо организованным, как правило, ассоциированным с мировой финансовой олигархией кланам.

Способствуют достижению кланами их целей (14) и активно насаждаемые Западом либерально-рыночные экономические реформы (15). Разумеется, в процессе их осуществления народу активно внушаются внешне безобидные и даже, на первый взгляд, якобы прописные истины о том, что рыночное реформирование по западным рецептам (либерализация + приватизация + иностранные инвестиции) надежно обеспечивает передачу общенародной собственности в руки долгожданных эффективных собственников. Однако при этом народу всегда недоговаривают о том, что в условиях поголовного безденежья эта собственность обречена за бесценок попасть в руки либо все того же пользующегося административным ресурсом чиновничества, либо местных криминальных кланов, либо, что гораздо хуже, иностранных инвесторов. Что касается последних, то они, зачастую действительно являются весьма эффективными собственниками и активно используют весь свой недюжинный менеджерский талант для того, чтобы обеспечить реализацию фундаментальных интересов *своего* народа, используя добытые в реформирующейся стране активы и их бывших собственников в качестве «расходного материала» для достижения этой, в общем-то, благородной цели. Обманутому же народу, ввергнутому в череду нескончаемых дефолтов и кризисов, не остается ничего иного, как сетовать на коварную судьбу: «Хотели как лучше, а получилось как всегда...».

Важно, наконец-то, понять, что либерально-рыночные реформы, с одной стороны, обеспечивают изначально более сильным и богатым безграничную свободу властвовать над слабыми и бедными, то есть дают возможность связанным с Западом клановым группам безраздельно господствовать над «атомизированным», разобщенным рыночными реформами обществом. С другой стороны, рыночное реформирование позволяет кланам через приватизацию общенародной собственности непосредственно захватить командные высоты в экономике, дабы использовать их для достижения своих эгоистичных узкогрупповых целей вплоть до «приватизации»

государственной власти. При этом опыт постсоветских стран подтверждает, что добровольно расставшееся с собственностью, ставшее «безлошадным» государство просто обречено попасть под контроль могучего долларового капитала и ассоциированных с ним местных олигархических кланов. Тем самым государство из защитника народа превращается в надежный инструмент обеспечения дальнейшего роста благосостояния «золотого миллиарда» и местных выразителей его интересов – «национальных» олигархов – за счет этого самого народа.

Необходимо признать, что повсеместно наблюдаемое ныне в странах бывшего СССР искажающее воздействие на мировоззрение народа, его планомерное оглушение через ангажированные СМИ и систему образования осуществляется с конечной целью представить либерализацию и приватизацию, которые ведут олигархические кланы к безраздельному господству, в качестве жизненно важных интересов народа. В простейшем случае олигархи кровно заинтересованы хотя бы в том, чтобы просто отвлечь народ бесконечными TV-шоу, сериалами, спортивными зрелищами и т.д. от банального растаскивания («прихватизации») общенародной собственности и расхищения содержимого общенациональных недр. В результате и возникает столь распространенная в современном мире ситуация псевдодемократии, когда в условиях либерализма и «справедливой» рыночной конкуренции сверхбогатых со сверхбедными реализуются интересы исключительно узких клановых групп, а отнюдь не народа. Именно приверженность демократическим «ценностям» такого рода надежно превратила многие страны бывшего СССР, попавшие под управление ассоциированных с всемирным долларовым капиталом клановых групп, в обильные источники сырья, капиталов и мозгов для «цивилизованного» Запада.

Таким образом, мировоззрение народа (3), во многом предопределяющее результаты всего социально-экономического развития страны (9), является стратегическим экономическим ресурсом, разрушение которого со всей очевидностью подрывает демократию, экономическую и государственную безопасность [2, 3, 4, 5]. Обращаем внимание соответствующих государственных органов и служб, что согласно статьям 32 и 54 Конституции Республики Беларусь все граждане и общественные институты, включая СМИ и систему образования, обязаны сохранять и раз-

вивать духовно-нравственные, основанные на соборности и беззаветном служении Отечеству, традиции нашего народа. Следовательно, трансляция на территории страны чуждых нашему народу западных индивидуалистских ценностей, объективно дезинтегрирующее общество, культивирующее потребительство и рыночную «войну всех со всеми», лишаящих экономику глобальной конкурентоспособности, *антиконституционна*.

В связи с этим усиливаются и без того серьезные сомнения по поводу необходимости углубления либерально-рыночных реформ в Беларуси, на чем настаивают (конечно же, с грезами о скоропостижном счастье белорусов) наши западные друзья-конкуренты и местная, признающая только западные ценности – доллары и евро – оппозиция. Указанные опасения превращаются в реальную угрозу, если вспомнить, что *ни в одной из стран бывшего СССР указанные реформы не привели к процветанию и благоденствию*. Наоборот, их результатом на долгое время сделались смута, хаос, разруха, сырьевая примитивизация экономики, финансовое и интеллектуальное донорство в пользу Запада, деградация и депопуляция населения, одним словом, хронический, время от времени обостряющийся до предела социально-экономический кризис. Это означает, что *риски невозможных потерь от якобы назревших в Беларуси либерально-рыночных реформ чрезвычайно велики*. Поэтому вместо нескончаемых, уже порядком набивших за 20 лет оскомину, неподтвержденных практикой словесных заклинаний о чудесах либерально-рыночной экономики, волшебстве приватизации и иностранных инвестиций, *хотелось бы видеть конкретные прогнозные расчеты эффективности каждого шага либерализации экономики, каждой конкретной приватизационной сделки*. К сожалению, никто, нигде и никогда на постсоветском пространстве таких расчетов народу не представлял. И это далеко не случайно, потому что рыночные реформы, ведущие к устранению государства из экономической сферы под вывеской «чудотворной» либерализации и перехода к «всемогущему» рынку, изначально задуманы для растаскивания общенародной собственности местными кланами или, что еще хуже, так называемыми иностранными инвесторами. Отнюдь не случайно и то, что никто из наших соседей до сих пор не показывает примеров успешных рыночных трансформаций.

Кроме того, либерально-рыночная доктрина развития – главное препятствие на пути жизненно важных интеграционных процессов на постсоветском пространстве, включая формирование Союзного государства Беларуси и России. Активно навязываемое Западом эгоцентрическое, гедонистическое, индивидуалистское мировоззрение объективно заставляет нас видеть друг в друге конкурентов, которых по законам рыночного капитализма, как известно, ослабляют всеми способами, а затем подчиняют, поглощают, уничтожают. Сами же технологически развитые страны в условиях глобализации, когда конкуренция также сделалась глобальной, межгосударственной, давно отказались от традиционной рыночной, конкурентной доктрины развития, активно интегрируются, стремясь «играть в команде». Достижение ими интеграционного эффекта реализуется и за счет концентрации капиталов под контролем быстро растущих ТНК, и благодаря усилению государственных начал в экономике, и вследствие укрепления межгосударственных интеграционных группировок типа ЕС, G7, ОЭСР, НАТО и т.п. Вот и получается, что принятая нами либерально-рыночная, конкурентная доктрина развития, дезинтегрирующая экономику и общество на всех уровнях и по всем направлениям, есть главное препятствие на пути жизненно важной межгосударственной интеграции в рамках Союзного государства, ЕврАзЭС и СНГ. Следовательно, *переход к «чудотворной» рыночной экономике в современных условиях глобализации – это прямая дорога к потере глобальной конкурентоспособности, экономического и политического суверенитета.*

Очевидно, что кардинальный прорыв в союзном строительстве и белорусско-российском единении возможен, если в основу экономического развития обеих стран взамен прозападных «общечеловеческих» ценностей положить наши общие традиционные восточнославянские идеалы. Суть последних, в общем-то, хорошо известна и сводится к следующему: государственная власть и предпринимательская деятельность для служения Отечеству и своему народу, а не для корыстного стяжания; приоритет во всех сферах жизнедеятельности нравственных начал, а не юридических; первичность обязанностей перед Родиной, обществом, семьей, а не индивидуальных прав и свобод; коллективизм, сотрудничество и взаимовыручка, а не дезинтеграция и конкуренция как «война

всех со всеми»; культ семьи и здорового образа жизни. Думается, что указанные ценности могут и должны стать «катализатором» интеграции не только в рамках Союзного государства, но и на всем постсоветском пространстве. Как следствие, приверженность перечисленным принципам развития позволит Беларуси, России, Украине и т.д. по примеру технологически развитых держав реализовать потенциальный интеграционный эффект и тем самым сохранить и укрепить свою глобальную конкурентоспособность, перейти к по-настоящему устойчивому развитию.

Литература

1. Байнев, В. Ф. Белорусско-российская интеграция и пути ее ускорения / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Новая экономика. – 2009. – №11-12. – С. 3-12.
2. Винник, В. Т. Концептуальные вопросы государственной безопасности. К формуле подлинного народовластия / В. Т. Винник. – Минск: Право и экономика, 2010. – 39 с.
3. Винник, В. Т. В либеральном прицеле – мировоззрение народа / В. Т. Винник // Новая экономика. – 2008. – №7-8. – С. 78-84.
4. Винник, В. Т. Источники национально-экономического развития: ловушки либерализма / В. Т. Винник. – Минск: УП «Технопринт», 2005. – 149 с.
5. Байнев, В. Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию: Монография / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник; под общ. и науч. ред. проф. В. Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 114 с.

Материал поступил
в редакцию 08.02.2010.

Система и методы управления инновационными проектами на предприятии

Монтик Ольга Николаевна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Основы бизнеса»
Белорусского национального технического университета (г. Минск)*

Рассматриваются теоретические и методологические аспекты создания системы управления инновационными проектами предприятия. Предлагается комплексная система управления инновационными проектами на предприятии, описываются разработанные автором ее составляющие элементы. Использование предлагаемой системы направлено на повышение эффективности инновационной деятельности предприятия.

Результативное управление инновационными проектами на предприятии имеет своей целью улучшить основные показатели деятельности фирмы, повысить стоимость ее чистых активов. Реализация инновационных проектов также призвана обеспечивать устойчивую конкурентную позицию фирмы на целевом рынке в кратко-, средне- и долгосрочном периодах. Решение указанных задач требует построения действенной системы управления инновационными проектами на предприятии.

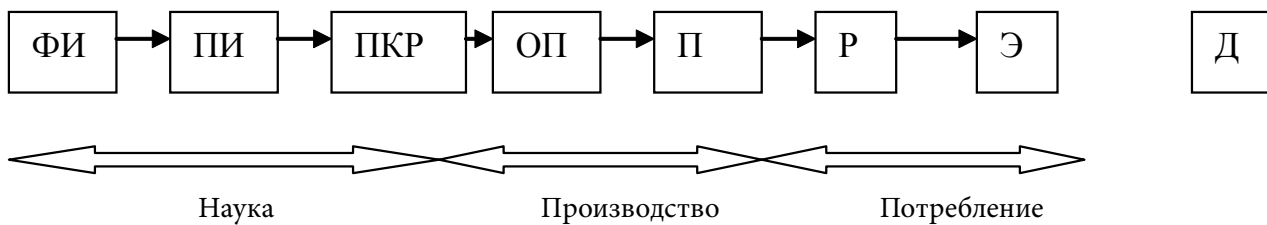
Вопросы управления и оценки инновационных проектов достаточно широко рассматриваются в современной экономической литературе. При этом необходимо отметить тот факт, что инновационные проекты рассматриваются как инвестиционные.

С.Я. Бабаскин дает следующее определение инновационного проекта. По его мнению, инновационный проект – это инвестиционный проект, содержащий комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных и других мероприятий, которые обеспечивают эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), связанной с разработкой, производством и сбытом инновационных продуктов [1, с. 24]. И с этим определением стоит согласиться. При этом С. Я. Бабаскин отмечает, что «Инновационный проект содержит: обоснование экономической целесообразности инвестиций (инвестиционное предложение); описание практических действий по осуществлению инвестиций (план НИОКР и бизнес-план); первичную документацию, на основе которой разрабатывались план НИОКР и бизнес-план; документы, определяющие инвестиционный климат проекта и его поддержку» [1, с. 25].

В целом им акцентируется внимание на таких важных составных частях инновационного проекта, как оценка его эффективности, бизнес-план, оценка инвестиционного климата. Однако упускаются действия, обеспечивающие создание инновации, преодоления сопротивления инновациям, распределения полномочий и ответственности в инновационном процессе, контроля за инновационным процессом, моделирования бизнес-процессов создания и реализации инновации.

Для создания системы управления инновационным проектом необходимо определить и учитывать характерные особенности инновации. П. Ф. Друкер отмечает, что характерной особенностью инноваций являются нетрадиционные источники их формирования, которые сгруппированы по семи направлениям: неожиданное событие (успех, событие во внешней среде); несоответствие или несоответствие между реальностью и ее отражением в наших мнениях и оценках; потребности производственного процесса; изменение в структуре отрасли и рынка, «захватившее всех врасплох»; демографические изменения; изменения в восприятии и настроениях потребителей; новое знание (научное) [2, с. 54; 3, с. 17].

В этой связи представляется целесообразным для фирмы определить, что явилось источником ее формирования. Выделение такого источника формирования может служить интеллектуальным, организационным или техническим ресурсом для предприятия, которым оно сможет воспользоваться



Принятые на рисунке обозначения: ФИ – фундаментальные исследования; ПИ – прикладные исследования; ПКР – проектно-конструкторские работы; ОП – освоение производства продукции, которое предполагает полную информационную, техническую и организационную подготовку к промышленному производству продукции; П – промышленное производство продукции; Р – реализация продукции; Э – эксплуатация продукции потребителем с возможным включением послепродажного обслуживания; Д – диффузия новшества, оцениваемая по скорости и широте распространения инновации в конкретной и смежных отраслях.

Рисунок 1 – Линейная модель инновационного процесса

для разработки новой инновации на конечных стадиях жизненного цикла инновационного проекта. Кроме того, определение источника инновации поможет выбрать более действенный инструментарий ее реализации и коммерциализации.

П. Г. Никитенко отмечает, что «современные формы эффективной производственной деятельности базируются на концепции «жизненного цикла продукции», которая включает в себя ряд взаимосвязанных функциональных этапов, обеспечивающих не только достижение оптимального экономического эффекта, но и реализацию политики устойчивого развития субъекта хозяйствования, предусматривающую необходимые мероприятия по охране окружающей среды в установленном действующим законодательством порядке и реализацию социальных программ различного уровня» [4, с. 19]. С данной точкой зрения стоит полностью согласиться, так как здесь учитываются этапы жизненного цикла инновации. Система управления инновациями на предприятии должна учитывать различные инструменты и подходы к реализации инновации на ее различных этапах ее жизненного цикла. Такими инструментами реализации инновации могут быть: источники финансирования проекта, виды рекламы, способы сбыта и продвижения новшества, способы ценообразования, система скидок и надбавок, условия работы с поставщиками и посредниками и т.п.

Как отмечает Д. Хомутский, «выявлены три основные характеристики компании инновационного лидера: четко сформулированная инновационная стратегия, которая расставляет приоритеты компании; формализованный бизнес-процесс управления инновациями; от-

крытая корпоративная культура» [5, с. 23]. В этой связи необходимо отметить, что сформулированная инновационная стратегия должна быть обоснована результатами маркетинговых исследований и анализом как внутренней, так и внешней среды организации. Формализованный бизнес-процесс управления инновациями должен найти свое отражение в результативной системе управления инновационными проектами предприятия. При этом корпоративные инновационные процессы и проекты должны быть взаимосвязаны, классифицированы.

Реализация эффективного инновационного проекта требует выделения этапов инновационного процесса и определения взаимосвязей между этапами, т.е. создания модели инновационного процесса. Так, А. А. Бовин приводит вариант линейной модели инновационного процесса [6, с. 32], воспроизведенный на рис. 1.

Такая модель инновационного процесса, во-первых, учитывает только одностороннюю связь между этапами без обратной связи. Во-вторых, этапы приведены в самом общем виде. Кроме того, данная модель не отражает полного механизма управления инновационным процессом. Так, например, отсутствует стадия формулирования стратегии инновации, оценка ее результативности на каждом этапе жизненного цикла, контроля инновационного процесса, ответственности за каждый этап и контроля и т.п.

Компенсирует недостатки линейной модели инновационного процесса модифицированная линейная цепная модель инновационного процесса, предложенная Д. М. Степаненко [7, с. 209]. Данная модель изображена на рис. 2.

Характерными чертами модифицированной цепной модели инновационного процесса явля-

ется наличие обратных связей между стадиями фундаментальными и прикладными исследованиями, НИОКР, маркетингом, производством как основными элементами инновационной цепочки проекта. Такие обратные связи формируются на основе информации о этапах и их результатах, которые затем передаются на предыдущие этапы.

Такие обратные связи могут содержать следующие сведения:

- о результатах маркетингового исследования рынка и потребителей до начала процесса создания инновации;
- об особенностях конструкторской, технической и технологической подготовки производства, выявленных недоработках, дополнительных требованиях, возникших в ходе создания и испытания опытного образца;
- о ходе процесса производства продукции, его ритмичности, налаженности, организации процесса;
- о восприимчивости новой продукции рынком и потребителями, в том числе о мнениях потребителей о новом изделии, его уровне качества, функциях, удобстве в эксплуатации.

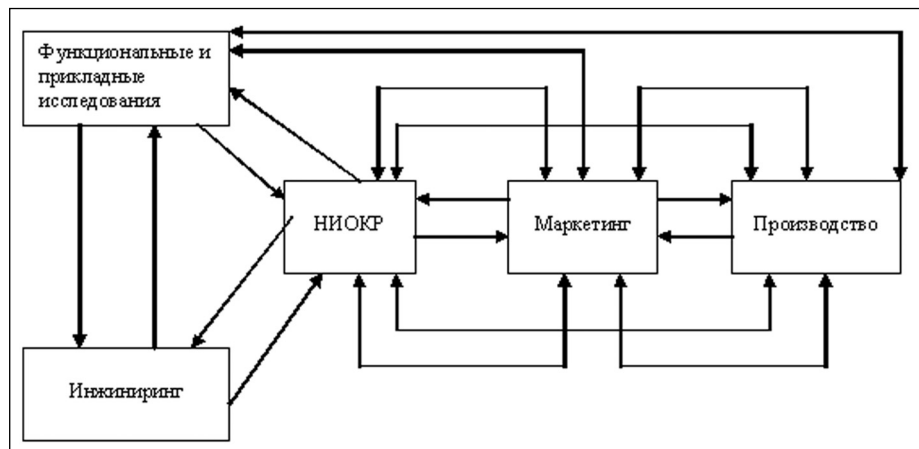


Рисунок 2 – Модифицированная цепная модель инновационного процесса [7]

Тем не менее, в данной модели отсутствует единая методика по оценке результативности инновации, ее конкурентоспособности на каждой стадии жизненного цикла.

О. В. Авдейчик считает, что «инновационный процесс – это процесс преобразования научных знаний в материальные и нематериальные компоненты системы прогрессивного функционирования субъекта хозяйствования различного типа, создающий предпосылки для генерирования знаний более высокого уровня посредством

развития и совершенствования его интеллектуального потенциала. Исходя из этого определения, инновационный процесс представляет собой циклическую структуру с обратными связями между отдельными этапами» [8, с. 338-339]. О. В. Авдейчик отмечает, что источником инновационного процесса являются «знания, накопленные субъектом хозяйствования в результате проведения собственных исследований различного типа (исследования в рамках фундаментальных, фундаментально-ориентированных научно-технических программ, грантов фонда фундаментальных исследований, международных грантов, опытно-конструкторские разработки и др.) или приобретенные извне в виде лицензий на патенты в области материаловедения, технологий, оборудования и т.п.» [8, с. 339]. О. В. Авдейчик указывает на то, что «посредством обучения всех участников производственного процесса знания материализуются в новые конструкции продукции, технологию их производства, систему маркетинга и менеджмента, и др. материальные и нематериальные продукты, формирующиеся на всех стадиях жизненного цикла продукции. Между материальной и нематериальной сферами производственного процесса

формируется система гибких связей. Созданные материальные и нематериальные компоненты инновационного процесса в прямой и опосредованной форме содержат знания, формирующие интеллектуальный потенциал субъекта хозяйствования. Формирование такого потенциала обуславливает потребность в перманент-

ном совершенствовании всех видов продукции на всех стадиях жизненного цикла» [9, с. 219].

Действительно, роль знаний в инновационном процессе является бесспорной. Однако, на наш взгляд, знания являются входом инновационного процесса, который затем превращается в его конечный результат – новый продукт. Источник же инновационного процесса должен быть его постоянной стимулирующей движущей силой. Знания сами по себе не могут быть движущей силой инновационного процесса. Во-первых, знания сами по себе могут быть и не реализованы, не приносить практической пользы, хотя и быть самым передовыми. Во-вторых, если нет посто-

янной побудительной причины получать новые знания, то однажды созданные знания постепенно устаревают и прекращают приносить отдачу. Следовательно, источник инновации – не знания, а конкуренция и конкурентная борьба фирмы, а также те стратегические цели, которые эта фирма ставит перед собой. Именно ради достижения конкурентного преимущества, желания надолго сохранить свою конкурентную позицию на рынке, а также ради реализации своих стратегических целей фирма и создает новое знание.

Кроме того, в предложенной О. В. Авдейчик модели не отражается такой важный момент, как наличие конкретных методик, которые бы оценивали эффективность инноваций, конкурентоспособность самих новшеств на разных стадиях производственного цикла, а также степень чувствительности инноваций к различным факторам, на них воздействующим. В модели не раскрыт также механизм отбора инноваций, управленческих воздействий при реализации инновационных проектов.

Особенности функционирования малых инновационных организаций непосредственно определяются особенностями научно-технического прогресса и «возраста» вида экономической деятельности в настоящий момент. Как отмечает А. Н. Асаул, «роль малых инновационных организаций в НТП коррелирует с видами экономической деятельности, причем имеют значение «возраст» вида экономической деятельности, ресурсоемкость производства, объем стартового капитала, динамика развития экономической деятельности, продолжительность жизненного цикла продукта. Установлено, что именно на время «молодости» видов экономической деятельности приходится максимальное количество инноваций-продуктов, а на время его «зрелости» – увеличение количества инноваций в технологиях» [10, с. 256]. В целом с такой тенденцией стоит согласиться. Однако А. Н. Асаул не указывает механизм реализации этой тенденции в конкретной управленческой методике отдельно для инновационного цикла инновации-продукта и инновационного цикла инновации-технологии, а также не рассматривает конкретные технологии бизнеса применительно к данной проблематике.

Такая система должна включать формулирование миссии организации, дерево ее стратегических, оперативных и тактических целей. В качестве таких целей могут быть выбраны: внедрение на рынок, рост рыночной доли фирмы, обеспечение технологического лидерства

на рынке, поддержание рыночной новизны инновации, обеспечение стабильной работы предприятия, стабильных доходов его владельцев, сохранение и рост объемов выпуска, сохранение рабочих мест и повышение уровня оплаты труда, эффективная система мотивации персонала.

В качестве основных целей инновационного проекта представляется целесообразным выделить:

1. Получение стабильного дохода за время реализации инновационного проекта.
2. Рост рыночной доли фирмы за счет инновации.
3. Выход на новые сегменты рынка за счет появления продукта с новыми свойствами, что позволит удовлетворить новые потребности потребителей.
4. Рост заработной платы работников предприятия за счет роста объема продаж инновации и улучшения показателей деятельности предприятия.
5. Реализация кадрового потенциала фирмы за счет участия сотрудников, специалистов предприятия в создании новшества и его продвижении, реализации новых идей. Как следствие, это приведет к росту удовлетворенности персонала.
6. Обеспечение конкурентных преимуществ предприятия за счет создания новшества. При этом такая цель должна преследоваться в каждом проекте фирмы, так как только конкурентные преимущества обеспечат стабильное прибыльное функционирование организации.

В общем виде схема системы управления инновационными проектами на промышленном предприятии может иметь изображенный на рис. 3 вид. Управление проектами фирмы должно включать в себя выработку принципов, т.е. основополагающих правил отбора и управления проектами.

К принципам реализации инновационных проектов можно отнести следующие:

1. Принцип окупаемости проекта. Это означает, что любой проект фирмы должен приносить экономический эффект.
2. Принцип согласованности со стратегическими и тактическими целями фирмы.
3. Принцип эффективности проекта. Означает, что чистый доход, полученный от проекта, обязательно должен превышать вложенные в него затраты. При этом необходимо учитывать фактор времени в расходах и получении доходов, т.е. приведенную стоимость (чистую текущую стоимость).



Рисунок 3 – Система управления инновационными проектами организации

4. Принцип коммерческой реализуемости. Означает, что рынок должен воспринять инновацию, она должна пользоваться спросом.

5. Принцип производственной и организационной применимости. Означает, что проект должен материализоваться в форме продукта, под который наладится производство. Если инновация не продуктовая, а технологическая, организационная, маркетинговая и т.п., то должен быть создан механизм ее исполнения в конкретных действиях, регламентах, процедурах и т.п.

6. Принцип атомистического вкрапления. Означает, что инновационный проект должен стать составной частью других хозяйственных и бизнес-процессов фирмы.

7. Принцип гибкости. Означает, что проект должен учитывать возможные изменения внутренней и внешней среды фирмы.

Следующий значимый элемент системы – необходимые условия и предпосылки реализации инновационного проекта. Такие условия учитывают основные характеристики внешней среды фирмы, внутренней среды в динамике, а также степень новизны проекта для фирмы, готовность сотрудников к внедрению инновации.

К необходимым условиям реализации инновационного проекта следует отнести:

1. Наличие кадров нужной квалификации. Здесь необходимо оценить результаты аттестации сотрудников предприятия, их профессиональные, творческие и организаторские качества. Особенное внимание следует уделить результатам аттестации сотрудников, которые будут вовлечены в инновационный проект.

2. Наличие оборудования и производственных мощностей. Необходимо оценить возраст оборудования, степень его износа, пропускную способность, коэффициенты экстенсивной и интенсивной его загрузки, использование производственной мощности и т.п.

3. Наличие подтверждающих результатов маркетингового исследования потребителей и рынка. Здесь необходимо провести маркетинговое исследование потребителей на предмет их предпочтений и вкусов, потребностей, провести функционально-стоимостной анализ изделий, которые производятся фирмой и нового изделия.

4. Готовность персонала к восприятию инновации. Здесь необходимо оценить отношение работников к нововведениям и изменениям.

5. Наличие возможностей во внешней среде организации. Оцениваются наличие и возможность получения льгот на новую продукцию согласно законодательству, возможностей поставщиков ресурсов.

6. Наличие источников финансирования. Оценивается собственный капитал, условия и возможности привлечения кредитов, выпуска ценных бумаг.

Система управления инновационными проектами должна также включать в себя основные правила и подходы к группировке инновационных проектов и инноваций. Так инновационные проекты могут быть сгруппированы по характеру эффекта и виду доходов.

При этом, по нашему мнению, можно выделить следующие типы инновационных проектов:

1. Проекты, окупаемые в краткосрочном периоде, предусматривающие быстрое получение дохода от инновации. Они способствуют реализации тактических целей фирмы. Могут служить также обслуживающими проектами для реализации основных крупных проектов. Тем, не менее, они могут быть вполне самостоятельными и не иметь своего продолжения в последующих проектах организации.

2. Сопутствующие проекты. Они призваны принести прямой доход от мелкой инновации, который затем будет реинвестирован в другие, более значимые проекты. Они служат оперативным целям фирмы.

3. Основные проекты. Они рассчитаны на достаточно длительный срок, представляют основную сферу интересов фирмы. Они призваны служить реализации стратегических целей фирмы, приносить длительный стабильный доход. Здесь

Тип проекта \ Тип инновации	Проекты, окупаемые в краткосрочном периоде	Сопутствующие проекты	Основные проекты	Обслуживающие проекты
Товарная				
Научная				
Маркетинговая				
Техническая				
Технологическая				
Организационная				
Управленческая				
Социальная				

Рисунок 4 – Матрица позиционирования инновационного проекта

реализуются радикальные базисные инновации. При этом, доход от реализации таких проектов может возникать не сразу, не с первого года проекта.

4. Обслуживающие проекты. Этот тип проектов можно представить как проекты, которые приносят косвенный доход в виде роста квалификации персонала, создании благоприятного имиджа фирмы в глазах потребителей, общества, повышения эффективности используемых на предприятии технологий бизнеса, управления.

Каждую из выделенных четырех категорий проекта следует соотнести с типом инновации. Так категорию проекта можно соотнести с проектом для продуктовой или с проектом для процессной инновации.

Для классификации инновационного проекта можно использовать изображенную на рис. 4 матрицу позиционирования проекта.

Такое деление инновационных проектов позволит связать их с системой целей организации, определить степень их приоритетности, адекватный характеру инновации механизм распределения полномочий и ответственности и контроля за исполнением. Затем на пересечении соответствующей строки и столбца следует поставить степень приоритетности данного инновационного проекта для фирмы. Ее можно выставить в баллах от 1 до 10, где 1 – самый важный, приоритетный проект, а 10 – наименее важный проект. При этом самую высокую степень приоритетности будут иметь основные проекты, вторые по значимости – проекты, окупаемые в краткосрочном периоде, третьи – сопутствующие проекты, четвертые – обслуживающие проекты. Такая расстановка приоритетов объясняется тем, что основные проекты обеспечивают долгосрочное существование фирмы, проекты, окупаемые в краткосрочном периоде, дают возможность реализовать интересы владельцев фирмы сразу получить доход без задержек. Сопутствующие проекты являются третьими по степени важности, так как лишь обеспечивают реализацию основных проектов. Обслуживающие проекты занимают четвертую очередь, так как не приносят прямого денежного дохода фирме.

Одно из центральных мест в системе управления инновациями фирмы будут занимать методы оценки конкурентоспособности инновации и методы оценки эффективности инноваций. Анализ использующихся методов оценки и факторов конкурентоспособности товара позволяет сделать вывод об отсутствии в них единых подходов. Следовательно, необходима комплексная универсальная методика оценки конкурентоспособно-

сти продукции, позволяющая на основе наиболее значимых факторов оценить уровень конкурентоспособности товара как в общем, так и на отдельных стадиях воспроизводственного цикла как для потребителя, так и для производителя.

Литература

1. Бабаскин, С. Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков / С. Я. Бабаскин; Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. – М.: Дело, 2009. – 240 с.
2. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер; Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 560 с.
3. Друкер, П. Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Ф. Друкер; Пер. с англ. М. Котельниковой. – Москва: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 360 с.
4. Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. – Минск: Белорусская наука, 2006. – 429 с.
5. Хомутский, Д. Ю. Управление инновациями в компании / Д. Ю. Хомутский. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008. – 160 с.
6. Бовин, А. А. Управление инновациями в организации / А. А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В. А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.
7. Степаненко, Д. М. Инновационная политика Республики Беларусь / Д. М. Степаненко. – Минск: Право и экономика, 2005. – 283 с.
8. Авдейчик, О. В. Региональный инновационный кластер: методология формирования и опыт функционирования: монография / О. В. Авдейчик, В. К. Пестис, В. А. Струк; Ред. В. А. Струк; Гродненский государственный аграрный университет. – Гродно: ГГАУ, 2009. – 392 с.
9. Асаул, А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов; Институт проблем экономического возрождения. – СПб.: Институт проблем экономического возрождения, 2009. – 606 с.
10. Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева; Под ред. д.э.н., проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика. – 2004 – 390 с.

Материал поступил
в редакцию 20.01.2010.

Методологические и практические аспекты формирования и функционирования механизма налогообложения страховых организаций Республики Беларусь

Карпицкая Марина Евгеньевна,

кандидат экономических наук, доцент

Гродненского государственного университета им. Я. Купалы (г. Гродно)

Каморник Анастасия Ивановна,

магистр экономических наук, преподаватель

Гродненского государственного университета им. Я. Купалы (г. Гродно)

В статье рассматриваются проблемы эффективности государственного регулирования налогообложения страховой деятельности в Республике Беларусь и разработки рациональных подходов к управлению в налоговой сфере.

Дано определение налогового потенциала страховщика и налогового механизма. Разработаны методологические подходы к налогообложению страховых организаций. Проведен анализ поступлений налоговых платежей от страховых организаций в бюджет, и выявлены проблемы несовершенства налогового механизма. Авторами предлагается внести изменения в нормативные и законодательные акты в области льготирования налогообложения комиссионного вознаграждения по страхованию, усовершенствовать систему учета страховых взносов по видам страхования иным, чем страхование жизни. С целью унификации системы налогообложения с международной практикой и более полной реализации фискального потенциала косвенного налогообложения предложено ввести в действие налогообложение страховых взносов по дифференцированным ставкам в разрезе видов страхования.

Реформирование налогового контроля страховых организаций, с одной стороны, должно обеспечивать повышение его эффективности, а с другой – способствовать увеличению налогового потенциала государства в целом. Внедрение способов и методов проведения налогового контроля, учитывающих потенциальные возможности страховых организаций по уплате налогов, минимизирующих затраты на достижение фискальных интересов и дополнительно мотивирующих страховщиков к исполнению налоговых обязательств, способно вывести деятельность органов по государственному контролю и надзору за страховой деятельностью на качественно иной уровень. Актуальность решения вышеназванных проблем с целью совершенствования налогового контроля в страховании не вызывает сомнений.

Организация и управление налогообложением, а также отдельными элементами налоговой системы постоянно находятся в центре внимания ученых и практиков. Между тем теоретические вопросы функционирования налогового механизма раскрыты далеко не полностью. В современной белорусской экономической науке данным проблемам посвящены труды Е. Ф. Киреевой, И. А. Лукьяновой, Т. Н. Мироновой и др.

Следует отметить, что механизм налогообложения напрямую связан с определением понятия «налоговый потенциал».

Вместе с тем нужно констатировать, что в настоящее время отсутствуют научные работы, определяющие роль и место налогового потенциала страховых организаций в формировании потенциала

государства и позволяющие оценить возможности практического использования.

По нашему мнению, актуальными являются вопросы разработки методологических основ формирования и регулирования налогового потенциала страховых организаций, современных методов анализа и прогнозирования его уровня и структуры в условиях действующей системы государственного регулирования экономики. Представляется целесообразным изучить факторы, определяющие уровень и структуру налогового потенциала; провести его оценку и анализ в условиях действующей системы государственного регулирования экономики.

Рассмотрим сущность налогового потенциала как экономической категории. С этой целью необходимо разделить следующие понятия:

– налоговый потенциал государства — это способность субъектов налоговых отношений создавать в процессе государственного и корпоративного менеджмента максимально возможные налоговые доходы государства, обеспечивающие укрепление его экономического потенциала;

– налоговый потенциал субъектов хозяйствования – это способность формировать максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей при удовлетворении инвестиционных потребностей, обеспечивающих расширенное воспроизводство;

– налоговый потенциал отдельной отрасли экономики – это совокупность потенциалов налогоплательщиков, осуществляющих деятельность определенной отраслевой направленности [7].

Выделение в общем налоговом потенциале государства налогового потенциала отдельной отрасли экономики и применение отраслевого механизма его оценки для целей налогообложения обуславливают целесообразность разработки комплексных подходов к формированию системы налогообложения в страховых организациях, так как в этой сфере деятельности существуют специфические особенности.

Специфика страховой деятельности обусловлена характером страховых отношений, в основе которых лежит категория риска и наличие обязательств. Страховая компания участвует в нескольких видах деятельности (собственно страховой, инвестиционной и иной связанной со страхованием), каждый из которых ведет к формированию как ресурсов, так и обязательств особого рода (например, обязательства перед акционерами неадекватны по содержанию, объему и т.д. обязательствам перед страхователями).

Целью деятельности страховщика как субъекта предпринимательской деятельности является, прежде всего, получение прибыли. Следовательно, он заинтересован в минимизации выплат из средств страхового фонда, сформированного из взносов, уплаченных страхователем, росте сборов страховых взносов. Страхователь же заинтересован в надежной страховой защите, покрытии возможных убытков вследствие наступления страхового случая.

С учетом вышесказанного, налоговый потенциал страховых организаций предлагается определять как способность получать доход, обеспечивать надежную страховую защиту страхователям и формировать максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей при бесперебойном осуществлении страховой деятельности и удовлетворении инвестиционных потребностей независимо от воздействия ряда неблагоприятных факторов изменения рыночной конъюнктуры.

В результате исследования систематизированы факторы, детерминирующие уровень налогового потенциала страховой организации. Они подразделены на внешние, влияющие на состояние социально-экономической среды функционирования страховой организации, и внутренние, определяющие процесс формирования налогового потенциала страховой организации. Предложена их укрупненная классификация. К внешним факторам отнесены: рыночная конъюнктура, уровень экономического развития государства, инфляция, курс национальной валюты, норма ссудного процента, конъюнктура страхового рынка. К внутренним факторам отнесены: фактическая убыточность страховой суммы по основным видам страхования, достаточность страховых резервов в необходимых размерах, использование системы перестрахования, инвестиционная, тарифная и андеррайтерская политика.

С целью анализа влияния факторов на формирование инвестиционного потенциала страховщиков рассмотрим состояние национального страхового рынка.

Анализ развития страхового рынка Республики Беларусь показал, что основные макроэкономические показатели его значительно отстают от международной практики. Так, удельный вес страховых премий в ВВП по итогам 2008 г. составил 0,69%. Следует отметить, что за последние пять лет не прослеживается заметной положительной динамики по росту данного показателя. Низкий уровень распространения страховых

услуг присущ всем странам с переходной экономикой. Однако доля страховых премий в ВВП в Беларуси в 2,5 раза меньше, чем в Украине, и в 3,5 раза ниже, чем в России. В развитых странах доля премий в ВВП достигает 15% (Великобритания), 7-9% (Италия, Канада, Германия, Франция, Финляндия, США).

Показатель объема страховых премий на душу населения в Республике Беларусь в 2008 г. увеличился на 20% по отношению к предыдущему году и достиг 32 долл. США. В то же время в среднем в мире этот показатель составляет 615 долл. США на душу населения. В экономически развитых странах этот показатель достигает 1000 долл. США на душу населения. Таким образом, становится очевидным, что существующий механизм налогообложения страховых организаций, направленный главным образом на стимулирование развития рынка страховых услуг, не способен в полной мере реализовать регулирующий потенциал налогов в развитии страхового рынка республики. Действующий механизм налогообложения страховых организаций в Республике Беларусь не реализует фискальный потенциал налогов в страховой

Как видно из приведенных данных в таблице 1, на протяжении ряда лет снижается значение показателя, характеризующего отношение налогов и платежей во внебюджетные фонды от страховых организаций к страховым взносам. Так, в период с 2003 по 2008 годы объем страховых взносов, собранных страховыми организациями за год, увеличился более чем в четыре раза, объем налогов и платежей во внебюджетные фонды, уплачиваемые страховыми организациями, лишь вдвое. Это обусловлено следующими причинами: во-первых, существенным изменением налогового законодательства (в 2006 г. страховые организации перешли от уплаты налога на доход к уплате налога на прибыль); во-вторых, поскольку значимым элементом налогообложения страховых организаций является налог на прибыль, то определенное влияние на рост налоговых платежей, подлежащих к уплате страховыми организациями, имеет снижение результативности деятельности страховых организаций. Так, рентабельность страховых операций в целом по страховому рынку по результатам 2008 г. составила 8,47%. В то время как в 2004 г. данный показатель составлял 21,7%, в 2005 г. – 12,87%.

Таблица 1. Анализ поступлений налогов и платежей во внебюджетные фонды от страховых организаций Республики Беларусь за 2003-2008 гг.

№	Наименование показателя	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	Январь–ноябрь 2007 г.	Январь–ноябрь 2008 г.
1	Поступление налогов и платежей во внебюджетные фонды от страховых организаций Республики Беларусь, млрд. руб.	44,2	56,8	68,3	69,1	64,2	88,6
2	Доля поступлений налоговых платежей от страховых организаций в налоговых доходах республиканского бюджета, %	0,36	0,34	0,31	0,26	0,19	0,27
3	Отношение налогов и платежей во внебюджетные фонды от страховых организаций к страховым взносам, собранных в целом по страховому рынку Республики Беларусь, %	20,52	14,56	14,24	12,50	10,5	10,34

Источник: собственная разработка на основании [1].

сфере. Так, страховыми организациями в 2008 г. перечислено в бюджет и внебюджетные фонды 88,6 млрд. руб., что составляет 0,3% в общем объеме налоговых доходов государственного бюджета в 2008 г. (таблица 1). За январь-август 2009 г. страховыми организациями перечислено в бюджет и внебюджетные фонды 76,6 млрд. руб., из них 40,4 млрд. руб. – налоги и неналоговые платежи в бюджет, 36,2 млрд. руб. – платежи во внебюджетные фонды.

Таким образом, в современных экономических условиях систему налогообложения страховых организаций, действующую в Республике Беларусь, нельзя признать эффективной, так как она не обеспечивает увеличение поступлений в бюджетную систему и не способствует оптимизации страхового рынка.

Поэтому вполне закономерно встают вопросы по разработке и реализации мер по упрощению системы налогообложения, ликвидации

наиболее явных пробелов в законодательстве, позволяющих отдельным налогоплательщикам вполне легально уклоняться от выполнения своих налоговых обязательств. Современная система налогообложения страховых организаций должна оптимально сочетать стимулирующую и фискальную функции с целью увеличения доходной части бюджета, учета интересов налогоплательщиков и минимизации существующей возможности уклонения от уплаты налогов.

Следует сказать, что методологические и практические аспекты формирования и функционирования механизма налогообложения страховых организаций Республики Беларусь требуют серьезной доработки и с учетом происходящих процессов по интеграции в международное страховое пространство.

По нашему мнению, механизм налогообложения страховых организаций как элемент налогового механизма государства представляет собой совокупность форм, методов и принципов организации налоговых отношений, приводящих в действие систему налогообложения страховых организаций. Критерием эффективности функционирования подобного механизма является, прежде всего, наиболее полная реализация потенциала налогов как инструмента перераспределения части чистого дохода, созданного страховыми организациями, в пользу государства, обеспечение устойчивого развития страхового рынка. Другими словами – обеспечения оптимального сочетания между регулирующей и фискальной функциями налогов.

Характер механизма налогообложения страховых организаций во многом обусловлен спецификой деятельности страховых организаций, а именно характерного для них соотношения факторов производства (земли, труда, капитала). Комбинация факторов производства, соответствующая страховой деятельности, отлична тем, что земля второстепенна, капитал представлен в преобладающей доле денежным, финансовым капиталом. Труд, как фактор производства, реализуется посредством налогообложения личных доходов работников страховых компаний, т.е. посредством удержания подоходного налога. Доля ресурсно-рентного и имущественного налогообложения очень низка. Следовательно, основу механизма налогообложения страховых организаций составляют три уровня: косвенное налогообложение (т.е. уплата налогов с оборота страховой деятельности), налогообложение личного фактора и налогообложение результатов

финансово-хозяйственной деятельности страховщика (т.е. налоги из прибыли).

Следует отметить, что наиболее дискуссионными вопросами при формировании законодательной базы в области налогообложения страховщиков являются вопросы косвенного налогообложения и уплаты налога на прибыль, что, в первую очередь, обусловлено отраслевой спецификой.

Страховые услуги являются разновидностью финансовых услуг и связаны с движением финансовых ресурсов. Поэтому высокий уровень косвенного налогообложения может привести к резкому удорожанию стоимости страхового продукта, что при особом социальном значении страхования недопустимо.

В соответствии с пунктом 2.32 Закона Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость» № 1319-ХІІ от 19.12.1991 г. освобождаются от налогообложения обороты по реализации на территории Республики Беларусь услуг по страхованию, сострахованию, перестрахованию. От налога освобождаются: страховые взносы (страховые премии) по договорам страхования, сострахования и перестрахования; возврат страховых резервов, сформированных в предыдущие периоды; комиссионные вознаграждения и танты по договорам сострахования и перестрахования; возмещение доли убытков по рискам, переданным в перестрахование и ретроцессию; возврат выплаченного страхового возмещения и страхового обеспечения; реализация права требования страхователя по договорам имущественного страхования и страхования ответственности к лицу, ответственному за причиненный ущерб, в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь; проценты, начисленные цедентом в пользу перестраховщика на депо премий, по рискам, принятым в перестрахование [3].

Реализация страховых услуг осуществляется посредством страховых агентов или брокеров, поэтому в составе затрат по реализации значительный удельный вес занимает сумма комиссионного вознаграждения. Однако комиссионные вознаграждения по договорам страхования являются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость.

При этом следует отметить, что комиссионные вознаграждения по договорам сострахования и перестрахования освобождены от налогообложения НДС. На наш взгляд, механизм налогообложения налогом на добавленную

стоимость комиссионных вознаграждений по договорам страхования, сострахования и перестрахования требует единого подхода. С целью снижения затрат, относимых на себестоимость страховых услуг и снижения страховых тарифов, нами предлагается комиссионные вознаграждения по договорам страхования включить в перечень объектов, освобождаемых от налогообложения налогом на добавленную стоимость.

Характеризуя сферу косвенного налогообложения страховых организаций, следует отметить, что за рубежом широко распространена практика взимания налогов со страховых взносов, который, по сути, представляет собой налог с оборота. Причем практикуется как применение единой ставки налога по всем видам страхования (Люксембург, Испания, Португалия), где ставки налога составляют 4%, 0,5% и 0,4% соответственно, так и дифференцированный подход к обложению налогом видов страхования. К примеру, во Франции взносы по страхованию ответственности в строительстве облагаются налогом на страховые премии по ставке 9%, а премии при страховании ответственности перевозчика освобождены от обложения. В Италии премии по видам страхования, относящимся к страхованию ответственности, облагаются налогом по ставке 21,25%, по видам страхования рисков в сфере сельского хозяйства – 12,5%, в сфере атомной энергетики – 2,5%, в сфере железнодорожных и автомобильных перевозок – 12,5% [6].

Несмотря на такие существенные отличия в налогообложении страховых премий в международной практике, можно проследить общие подходы к построению системы налогообложения налогом на страховые премии. Так, в большинстве случаев объектом налогообложения не являются: перестраховочные премии, премии по договорам социального страхования, страховые премии по долгосрочным договорам страхования жизни. Страховые премии по страхованию грузов во внешнеэкономической деятельности, страхованию экспортных рисков, страхованию в сфере сельского хозяйства либо не облагаются налогом, либо ставки налога гораздо ниже в сравнении с другими видами страхования, так как данные виды страхования значимы для развития экономики государств.

Таким образом, очевидно, что система налогообложения страховых организаций в Республике Беларусь не в полной мере реализует фискальный потенциал косвенного налогообложения. В связи с этим целесообразно рассмотреть воз-

можность внедрения практики взимания налога со страховых взносов в Республике Беларусь по дифференцированной шкале в зависимости от видов страхования.

Данный альтернативный механизм налогообложения деятельности страховых организаций, заключающийся во введении налога на страховые взносы, позволит выровнять налоговое бремя на основе разработки оптимальных значений ставок на страховые премии.

Не менее дискуссионными являются вопросы налогообложения прибыли страховых организаций. Существенные особенности налогообложения налогом на прибыль страховых организаций определяет, прежде всего, формирование налогооблагаемой базы. Особенности определения налогооблагаемой базы у страховых организаций по налогу на прибыль определены Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль». Пунктом 4–2 статьи 2 данного документа уточнены виды доходов страховых организаций для целей налогообложения налогом на прибыль. Пунктом 9 статьи 3 уточнены расходы страховых организаций, учитываемые при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. В соответствии с установленным порядком в состав затрат на производство и реализацию продукции, товаров (работ, услуг) при определении прибыли страховых организаций включаются суммы изменения страховых резервов (с учетом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах) в сторону увеличения, суммы отчислений в фонд предупредительных мероприятий и гарантийные фонды [2].

Страховые резервы занимают значительный удельный вес в составе затрат страховщика при налогообложении прибыли, следовательно, имеют определяющее влияние на конечный финансовый результат деятельности страховщика, на размер налогооблагаемой базы, на размер платежей, подлежащих к уплате в бюджет, в конечном итоге. Правильность оценки величины страховых резервов, их достаточность является одним из наиболее существенных условий обеспечения платежеспособности страховщика. Таким образом, при определении подходов к формированию страховых резервов задачей первостепенной важности является достижение баланса фискальных интересов государства и необходимости обеспечения платежеспособности страховой организации.

В настоящее время страховщики Республики Беларусь формируют математические резер-

вы и технические резервы в составе и порядке, определенном Постановлением Министерства финансов РБ от 17.12.2007 г. №188 «О порядке и условиях образования страховых резервов страховых организаций».

Оценивая действующий порядок формирования страховых резервов с точки зрения налогообложения, следует отметить, что он направлен на более точную оценку достаточности страховых резервов для выполнения страховых обязательств перед страхователями, а также на формирование объективного финансового результата его деятельности.

Размер отчислений в гарантийные фонды по обязательным видам страхования составляет 2%, по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 1%.

От поступивших страховых взносов по обязательным видам страхования, за исключением обязательного государственного страхования, и добровольным видам страхования, кроме добровольного страхования дополнительной пенсии, страховые организации обязаны создавать фонды предупредительных (превентивных) мероприятий [5].

Достаточность страховых резервов во многом зависит от метода отражения в бухгалтерском учете выручки от реализации страховых услуг. С учетом специфики страхования, выручка от реализации страховых услуг практически всеми страховщиками определяется по мере ее оплаты. Следовательно, учет поступающих страховых взносов (премий) отражается по факту их поступления на расчетный, валютный счета или кассу страховщика. При этом в бухгалтерском учете производится запись по кредиту счета 93-1 «Страховые взносы (премии) по прямому страхованию» и по дебету счетов учета соответствующих денежных средств. Данная сумма является первоначальной информацией для расчета страховых резервов.

Однако на практике очень часто страховщики предлагают клиентам возможность уплаты страховых взносов в рассрочку. Процесс уплаты страхового взноса в этом случае растягивается на несколько периодов и оказывает существенное влияние на размер страховых резервов. Статьей 847 Гражданского кодекса Республики Беларусь установлено, что договор страхования вступает в силу с момента уплаты страхового взноса либо его первой части. Следовательно, ответственность по договору наступает в полном объеме в момент заключения договора страхова-

ния, а страховые резервы сформированы лишь частично.

Поэтому представляется целесообразным внести изменения в порядок учета страховых взносов и правила формирования страховых резервов.

Нами предлагается учет поступления страховых взносов, оплата которых предусматривается в рассрочку, отражать методом начисления. В связи с этим необходимо дополнить Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденный Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30 мая 2003 г. № 89, субсчетом 77-6 «Расчеты по прямому страхованию со страхователями по договорам в рассрочку». При данном методе учет поступления страховых взносов (премий) ведется по факту заключения договора страхования, т.е. по факту начисления страховых взносов. Начисленные суммы страховых взносов учитываются по кредиту счета 93-1 «Страховые взносы (премии) по прямому страхованию» в корреспонденции с дебетом субсчета 77-6 «Расчеты по прямому страхованию со страхователями по договорам в рассрочку» счета 77 «Расчеты по прямому страхованию и перестрахованию». Тем самым создается дебиторская задолженность страхователей в размере начисленных, но еще не уплаченных взносов. Затем, по мере фактического поступления взносов, суммы поступлений отражаются по кредиту счета 77-6 и дебету счетов учета денежных средств, а соответствующая дебиторская задолженность погашается. Аналитический учет ведется по субсчету 77-6 «Расчеты по прямому страхованию со страхователями по договорам в рассрочку» по каждому виду страхования и по каждому договору.

При неисполнении страхователем обязательств по уплате страховых взносов в срок, установленный договором страхования, и невозможности взыскания в случаях, предусмотренных законодательством или договором, а также в случае признания договора недействительным, составляется сторнировочная запись дебет 77-6 «Расчеты по прямому страхованию со страхователями по договорам в рассрочку» кредит 93-1 «Страховые взносы (премии) по прямому страхованию».

Финансовый результат, полученный методом начисления, не является налоговой базой по налогу на прибыль. Если договором предусмотрена рассрочка уплаты страховых взносов, то доходы

(расходы), отнесенные к таким договорам, включаются в состав доходов (расходов) на дату уплаты страхователем очередного взноса.

Таким образом, при оплате страховых взносов в рассрочку для налогового учета потребуются учитывать отдельно не только страховые взносы, но и производить отдельный расчет резервов незаработанной премии (РНП) и резервов произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ). Введение такого порядка учета повысит требования к платежеспособности страховщиков.

Это обусловлено тем, что поскольку резервы рассчитываются с учетом задолженности страхователей, то часть резервов, формируемых от взносов, платежи по которым не поступили, должна быть обеспечена собственными средствами страховщика для соблюдения требований к размещению резервов.

Увеличение размера страховых взносов приведет к увеличению показателя, используемого для определения нормативного резерва платежеспособности, в связи с чем потребуются увеличение фактического размера собственного капитала страховой организации.

Таким образом, преимущества учета страховых взносов по видам страхования иным, чем страхование жизни, методом начисления следующие: 1) учет страховых взносов по их начислению позволяет отражать обязательства страховщика в полном объеме с момента их возникновения; 2) такой порядок учета способствует более равномерному распределению суммы страхового взноса во времени в процессе формирования страховых резервов; 3) использование метода начисления способствует обеспечению единства учетной политики страховщика по операциям прямого страхования и перестрахования.

В Республике Беларусь прибыль страховых организаций облагается налогом на прибыль по ставке 24%.

При налогообложении прибыли страховых организаций действующим законодательством предусмотрен ряд льгот. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 22 декабря 1991 г. №1330-ХІІ «О налоге на доходы и прибыль» налогом не облагается прибыль, полученная страховыми организациями в результате инвестирования средств страховых резервов по договорам добровольного страхования, относящегося к страхованию жизни, направляемая на увеличение накоплений на лицевых счетах застрахован-

ных лиц. Освобождается от обложения налогом прибыль, полученная от погашения государственных ценных бумаг, ценных бумаг Национального банка Республики Беларусь, ценных бумаг местных целевых облигационных жилищных займов и облигаций юридических лиц – при погашении ценных бумаг эмитентом в форме, установленной законодательством; реализации государственных ценных бумаг, ценных бумаг Национального банка Республики Беларусь, ценных бумаг местных целевых облигационных жилищных займов и облигаций юридических лиц, но не выше их текущей стоимости на день продажи (за исключением брокерских и иных посреднических операций) [2]. Именно указанные активы являются основными направлениями размещения средств страховых резервов страховых организаций в Республике Беларусь.

Таким образом, в Республике Беларусь предоставляются существенные льготы по налогу на прибыль для страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, а также по доходам от размещения страховых резервов страховыми организациями в определенные активы, представляющие интерес для государства, но не дающие максимального дохода страховщикам.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что в действующем механизме налогообложения страховых организаций Республики Беларусь преобладает стимулирующая и регулирующая функции налогов. Данная позиция закономерна для развивающегося рынка.

Сформулируем основные выводы в результате проведенного исследования.

1. Под налоговым потенциалом страховой организации следует понимать способность страховщика получать доход, обеспечивать надежную страховую защиту страхователям и формировать максимально возможный источник для уплаты налоговых платежей при бесперебойном осуществлении страховой деятельности и удовлетворении инвестиционных потребностей независимо от воздействия ряда неблагоприятных факторов изменения рыночной конъюнктуры.

2. Основу механизма налогообложения страховых организаций составляют три уровня: косвенное налогообложение, налогообложение личного фактора и налогообложение результатов финансово-хозяйственной деятельности страховщика.

3. Особенностью налогообложения страховых организаций в Республике Беларусь является освобождение от налогообложения налогом

на добавленную стоимость оборотов по реализации на территории Республики Беларусь услуг по страхованию, сострахованию, перестрахованию.

4. Особый порядок формирования налогооблагаемой базы для целей исчисления налога на прибыль обусловлен специфичностью состава затрат на оказание страховых услуг, льготным режимом налогообложения доходов от размещения средств страховых резервов.

5. С целью совершенствования механизма налогообложения страховых организаций нами предлагается:

- освободить от налогообложения налогом на добавленную стоимость комиссионные вознаграждения по договорам страхования;

- рассмотреть возможность внедрения практики взимания налога со страховых премий;

- внести изменения в Закон «О бухгалтерском учете и отчетности» по учету страховых взносов по видам страхования иным, чем страхование жизни, методом начисления. Это позволит отражать обязательства страховщика в полном объеме с момента их возникновения и способствовать более равномерному распределению суммы страхового взноса во времени в процессе формирования страховых резервов;

- минимизировать административное участие государства в регулировании страховых отношений и усилить роль налогообложения страховых организаций как действенного рычага регулирования рынка страховых услуг и инструмента перераспределения ВВП.

Литература

1. Аналитические доклады «О социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов» // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic-data>. – Дата доступа: 14.10.2009.

2. О налогах на доходы и прибыль: Закон Республики Беларусь от 22 декабря 1991 г. № 1330-XII // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

3. О налоге на добавленную стоимость: Закон Республики Беларусь от 19.12.1991 г. № 1319-XII // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

4. О порядке и условиях образования страховых резервов страховых организаций: Постановление Министерства финансов РБ от 17.12.2007 г. № 188 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

5. О страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

6. Романова, М. В. Налогообложение страховой деятельности: учеб. пособие / М.В. Романова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 176 с.

7. Филиппович, Е.С. Налоговый потенциал: сущность и возможности применения / Е.С. Филиппович // Вестн. Полоцк. гос. ун-та. – Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2008. – С. 90-95.

**Материал поступил
в редакцию 01.12.2009.**

Перспективы развития системы образования Республики Беларусь

Леутина Людмила Иосифовна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления
экономическими системами Академии управления
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

Бондарь Тамара Евгеньевна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и финансового менеджмента
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)*

В статье рассмотрен действующий механизм финансирования системы образования, особое внимание уделяется анализу финансовых аспектов ее функционирования. Предлагается цельный механизм привлечения широкого круга финансовых ресурсов и рационального управления ими для достижения высокого социального и экономического эффекта.

Республика Беларусь как суверенное государство имеет собственную систему образования и воспитания и гарантирует каждому своему гражданину возможность развития личности, получения образования, соответствующего ее требованиям и способностям, активное приобщение к культурно-историческому наследию белорусского народа, других национальных общностей республики.

Формирование и развитие образовательной системы в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с конституционными требованиями и гарантиями в области образования, обеспечивающими равенство в его получении, единство образовательной системы и преемственность всех ступеней обучения.

Развитие национальной системы образования базируется на следующих основных принципах: приоритете общечеловеческих ценностей; национально-культурной основе; научности; ориентации на мировой уровень образования; гуманизме; связи с общественной практикой; экологической направленности; преемственности и непрерывности; единстве обучения, духовного и физического



Рисунок 1 – Классификация видов образования в Республике Беларусь

воспитания; демократизме; светском характере, обязательности базового образования. Стратегической целью развития Республики Беларусь является создание национальной системы образования, соответствующей потребностям личности, общества и государства, подготовки новых поколений к жизни и труду в обществе с устойчивой и социально ориентированной рыночной экономикой.

Система образования Республики Беларусь включает в себя множество видов образования. Прежде всего речь идет о делении его на основное и дополнительное (рис. 1).

Основное образование имеет целью интеллектуальное, эстетическое, нравственное и физическое развитие личности на всех уровнях образования. Дополнительное образование направлено на расширение возможностей разнопланового развития личности, углубление его компетентности. Единство и непрерывность видов образования обеспечиваются преемствен-

высшего образования, осуществляют подготовку специалистов с высшим образованием по дополнительной специальности, подготовку научных кадров высшей квалификации, организуют переподготовку и повышение квалификации специалистов с высшим образованием [3, с. 310-322].

Процесс оказания образовательных услуг соответствующего качества сопровождается расходами образовательных учреждений – совокупностью трудовых, материальных, интеллектуальных затрат в стоимостном выражении. Расходы образования неоднородны и различаются в зависимости от вида образовательных учреждений, формы обучения, контингента обучающихся и т.п. В целях обеспечения унификации процесса их учета на практике применяется классификация расходов по соответствующим разделам, подразделам, параграфам, статьям, подстатьям, элементам. Такая классификация создает методическую основу для научно обо-



Рисунок 2 – Классификация видов учреждений образования

ностью его уровней, согласованностью учебных планов и т.п.

На каждом уровне образования функционируют определенные виды образовательных учреждений (рис. 2).

Каждое из образовательных учреждений имеет свое предназначение. Так, например, высшие учебные заведения обеспечивают получение

снованного планирования в этой отрасли, которое, как известно, является отправной точкой многих последующих финансовых расчетов, связанных с определением себестоимости образовательных услуг, их цены, потребности образовательных учреждений в финансовых ресурсах.

В настоящий момент необходимо не просто существенное увеличение объема финанси-

вания, но и коренное изменение принципов его организации. Фактически, в реальной жизни наблюдается обратное снижение объема бюджетных ассигнований в данную отрасль производственной сферы, снижение их доли в ВВП. Следует также признать отсутствие в Республике Беларусь сложившейся системы финансирования образования, сложившегося механизма формирования и использования финансовых ресурсов учебных заведений, должного правового и статистического сопровождения этих процессов. Например, из-за отсутствия полных статистических данных сегодня нельзя определить общие размеры всех вложений в образование республики, проанализировать их динамику, исследовать структуру всех источников финансирования, что затрудняет выявление конкретных тенденций, закономерностей, зависимостей исследуемого явления.

Такая ситуация обусловлена многими объективными факторами: инфляционными процессами, дефицитом бюджета, другими кризисными явлениями в экономике, а также – излишним консерватизмом действующей системы управления финансовыми потоками в сфере национального образования. В этой связи особую актуальность приобретает разработка цельного механизма привлечения широкого круга финансовых ресурсов и рационального управления ими в сфере образования для достижения высокого экономического и социального эффекта. Методологические основы данного механизма, решающие принципы и методы их реализации обосновываются в предлагаемой авторами двух моделей финансового обеспечения образования.

Первая модель основана на том, что у государственных учебных заведений решающим источником финансирования должен оставаться бюджет. За его счет по примерным расчетам целесообразно покрывать не менее (85-95%) всех текущих расходов на функционирование учебных заведений. Остальная часть текущих затрат направляется (прежде всего на укрепление материальной базы), а также на другие расходы, связанные с улучшением общеобразовательной деятельности.

В условиях становления и развития социально ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь для государственных учебных заведений появляется реальная возможность для увеличения объема финансовых ресурсов за счет собственных доходов. Чтобы реализовать эти условия, необходимо расширить виды дея-

тельности и повысить заинтересованность коллектива каждого учреждения в росте денежных поступлений. Это, в свою очередь, можно достичь при соблюдении ряда правил, в числе которых следующие:

- четкое правовое обеспечение данных процессов, в основу которых должен быть положен принцип: все виды деятельности разрешены учреждениям образования, кроме запрещенных законом для всех субъектов хозяйствования;

- рост заработных средств не влияет на сокращение объема бюджетных ассигнований;

- учебные заведения, руководствуясь эффективностью вправе самостоятельно, без ограничений распоряжаться собственными доходами;

- снижение налогового бремени. Это позволит снизить издержки на выполнение платных услуг, соответственно их стоимость, тем самым увеличит спрос на них;

- льготное налогообложение прибыли (от коммерческой деятельности), направляемой на развитие материальной базы учебного заведения (новое строительство, реконструкция, приобретение оборудования, учебных пособий и т.п.), а также удовлетворение некоторых социальных нужд сотрудников, учащихся и студентов (льготное питание в столовых, профилактории и др.).

Как показало исследование деятельности учебных заведений Беларуси и других стран, сфера платной деятельности системы образования весьма разнообразна и поэтому доходы могут образовываться в виде многочисленных поступлений. Наиболее распространенными источниками дополнительных доходов являются:

- средства от выполнения хоздоговорных научно-исследовательских работ;

- доходы от коммерческой деятельности, включая поступления от малых, совместных предприятий, создаваемых на правах учредителя, а также различные платные услуги непосредственно выполняемые учреждениями образования, их отдельными подразделениями и участками [1].

Анализ практики оказания платных услуг в сфере образования выявил их многообразие в зависимости от видов деятельности, целевого назначения, характера источников дохода, роста затрат, в т.ч. обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Целесообразность развития платных услуг кроме фискальных целей продиктована и их социальным эффектом. Так, отдельные услуги играют важную роль в создании имиджа, престижа учебного заведения, его

влияния на общественные процессы, позволяет поднять уровень оплаты труда исполнителям, улучшить условия их работы. Высокой остается значимость социальных платных услуг, содействующих более полному удовлетворению многогранных интересов учеников, учащихся, студентов (культурных, спортивных и т.п.).

Опыт многих зарубежных стран подтверждает возможность успешного решения данной проблемы при наличии должных предпосылок и умелой организации данного процесса. Уже на сегодняшний день в большинстве развитых стран создан благоприятный режим для развития высшего образования, заключающейся в полной самостоятельности институтов, университетов в изыскании источников финансирования, почти полного освобождения от налоговых платежей, свободы в распоряжении собственными ресурсами. В США, Англии, Франции, Канаде высокой является доля собственных доходов в финансировании высшего образования (2/3) всех ресурсов. В этих странах, как правило, денежные поступления независимо от конкретных источников не используются в общем порядке, хранятся на едином счете.

В финансовом плане учебного учреждения кроме собственных источников доходов в разделе поступления следовало бы отражать и привлеченные средства. Прежде всего, речь идет о кредитах, полученных от банков, финансовых компаний, отдельных фондов на условиях возвратности и платности. Пока в Беларуси кредитные ресурсы почти не используются.

К привлеченным средствам уже на другой основе могут быть отнесены средства отечественных и зарубежных спонсоров, поступающие в виде грантов, именных стипендий, премий, премий на конкурсах, разных видов субсидии. В республике имеются неисчерпанные возможности, требующие от руководства учебных заведений и непосредственных исполнителей большей инициативы, творчества. Необходимо подчеркнуть, что эти ресурсы в зарубежных странах играют более существенный характер в поддержании талантливой молодежи, ученых, приобретении на будущее специалистов особенно высоких дарований [2, с. 3-7].

Таким образом, можно сформулировать общие принципы взаимодействия системы образования с государственными институтами и потребителями ее услуг.

1. Государство определяет политику развития образования в текущем периоде и на перспекти-

ву, как составную часть общей экономической и социальной политики страны.

2. Бюджет республики остается важным источником финансирования системы образования, обеспечивая тем самым реализацию политики развития образования, воздействуя на выпуск специалистов необходимой квалификации и сохранение научного потенциала страны.

3. Государство оказывает финансовую поддержку всем учебным заведениям республики, в т.ч. и негосударственным в виде льготного налогообложения их доходов, а также кредитования затрат связанных с выполнением их основных функциональных обязанностей.

4. Развитие рыночных отношений в сфере образования позволяет расширить источники поступлений денежных средств за счет увеличения круга и объема платных услуг.

5. Финансовые взаимоотношения учебных заведений со своими заказчиками (государством, предприятиями, организациями, отдельными гражданами), а также с Министерством образования строятся на договорной основе и платности выполнения всех видов услуг.

6. Оперативное руководство системой образования возложено на Министерство образования, которое оказывает также методическую помощь учебным заведениям, осуществляет постоянный контроль за качеством подготовки специалистов высшей квалификации.

Основная цель всех предлагаемых изменений направлена на увеличение объема финансовых вложений в сферу образования за счет роста поступлений денежных средств от всех источников, в первую очередь от многочисленных платных услуг, оказываемых вузами, средними специальными учебными заведениями разных форм собственности и направлений. На этой основе при одновременном совершенствовании методов финансирования и использования финансовых ресурсов может быть достигнуто развитие образования, отвечающего современным требованиям.

Внедрение второй модели финансового обеспечения учебных заведений возможно будет осуществить в более далекой перспективе при более высоком развитии общества, рыночных отношений и социальной сферы.

Принципы организации этой модели следующие.

1. Государство направляет развитие образования при помощи использования косвенных экономических методов воздействия через

льготную налоговую политику, бюджетное финансирование отдельных государственных программ, целевых субсидий.

2. Постепенно вводится платность обучения всех студентов, учащихся в вузах, средних специальных учебных заведениях республики, кроме нуждающихся в социальной защите или особо одаренных лиц.

3. Доходы от всех видов платных услуг становятся решающими источниками финансирования сферы образования и покрывают примерно 2/3 всей потребности в денежных ресурсах. Недостающая часть средств на содержание учебных заведений покрывается за счет бюджетных субсидий, привлечение кредитов банков, вложений специальных фондов и отдельных спонсоров.

4. Плата за обучение предусматривает возмещение лишь части расходов, затрачиваемых на подготовку студента (учащегося) /30-50%/ и вводится в основном с целью повышения ответственности и заинтересованности обучающихся, в приобретении высоких общегуманитарных и специальных знаний.

5. Покрытие затрат на обязательную плату за обучение в вузах, средних специальных учебных заведениях производится за счет собственных средств граждан, специальных благотворительных фондов или организаций, для которых готовятся кадры.

6. Распространяется практика предоставления целевых ссуд отдельным учащимся, студентам для возмещения расходов на платное обучение на льготных условиях. Такие кредиты следовало бы предоставлять по низким процентам, на длительный срок на весь (или часть его) период обучения.

7. Бюджетные ассигнования направляются в основном на развитие образования, повышение его качественных характеристик, через финансирование общегосударственных программ, а также выдачу целевых субсидий отдельным учебным заведениям.

8. Повышается роль привлеченных средств в общей системе формирования финансовых ресурсов учебных заведений посредством:

8.1. расширения объектов кредитования и увеличения объема ресурсов, предоставляемых кредитными учреждениями учебным заведениям на покрытие текущих потребностей, развитие их материальной базы;

8.2. выдачи целевых ссуд гражданам для возмещения расходов на обучение;

8.3. привлечения инвестиций специальных фондов (социальной защиты, негосударственных пенсионных фондов и других) в сферу образования;

8.4. увеличения средств спонсоров на поддержание талантливой молодежи через активизацию работы по осуществлению специальных конкурсов, назначения именных стипендий, грантов и иной целевой финансовой помощи.

9. Полная самостоятельность учебных заведений в определении организации учебного процесса, распоряжения собственными средствами. Это должно происходить при усилении контроля со стороны специальных попечительных Советов, включающих представителей государственных и местных органов власти, Министерства образования, крупных предприятий, фирм, выдающихся ученых и других почетных граждан страны.

В целом формирование финансовых ресурсов учебных заведений позволит достичь значительного экономического и социального эффекта в развитом цивилизованном обществе.

Литература

1. Перечень платных образовательных услуг: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 3 окт. 2002 г., № 1376 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – №5/11270.

2. Жук, А.И. Высшая школа Республики Беларусь на современном этапе развития: тенденции и перспективы / А.И. Жук // Высшая школа. – 2009. – №6. – С. 3-7.

3. Шимов, В.Н. Национальная экономика Беларуси: учебное пособие / В.Н. Шимов [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2006. – 751 с.

**Материал поступил
в редакцию 11.01.2010.**

Реформа пенсионной системы как один из способов эффективного использования капитала здоровья

Рулинская Ольга Валерьевна,

*аспирантка кафедры экономической теории и истории экономических учений
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)*

В статье рассматривается проблема старения населения Республики Беларусь. Приведены статистические и аналитические показатели процесса старения населения, проанализированы его последствия на социально-экономическое развитие страны. Предложены пути регулирования процессов старения населения для наиболее эффективного использования капитала здоровья в Республике Беларусь.

Экономический рост, как показал опыт большинства зарубежных европейских стран, является основой для роста благосостояния его граждан, а также увеличения продолжительности жизни населения. С другой стороны, социально-экономическое развитие страны напрямую зависит от состояния и эффективного использования человеческого капитала, именно поэтому одной из главных задач, стоящих перед государством, является не только формирование, накопление и эффективное использование человеческого капитала, но и продление периода его функционирования. В связи с этим в Программах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 гг., 2006-2010 гг. основной целью социальной политики определено повышение уровня и качества жизни населения. Данная цель должна быть достигнута посредством реформ, как в области здравоохранения, так и в области оплаты труда, занятости, жилищного строительства и многое другое [1]. Необходимо отметить, что в период с 2000 по 2008 гг. средняя ожидаемая продолжительность жизни населения увеличилась на 1,5 года с 69 до 70,5 лет. Значительно улучшились показатели здоровья населения: снизились случаи инфекционных заболеваний на 7,5%, заболеваний нервной системы на 23,5%, смертность населения снизилась с 14,8 в 2002 г. до 13,8 случаев на 1000 населения в 2008 г. [2, с. 17; 3, с. 119]. Таким образом, реализация государственных социально-экономических программ в сфере здравоохранения, повышения уровня и качества жизни населения страны значительно укрепили капитал здоровья населения Республики Беларусь.

В то же время наша страна столкнулась с одной наболевшей проблемой – старением населения, которое «...характеризуется увеличением процентной доли пожилых людей (т.е. лиц в возрасте 60 лет и старше) при сокращении процентной доли детей (т.е. лиц в возрасте до 15 лет), а также сокращением процентной доли населения трудоспособного возраста (от 15 до 59 лет)» [4].

В настоящий момент с этой проблемой уже столкнулись многие развитые страны, а по прогнозу ООН вскоре старение населения будет характерно для большинства развивающихся стран, где, по мнению экспертов ООН, этот процесс будет идти более быстрыми темпами, чем в развитых странах (таблица 1) [4].

Согласно прогнозам ООН демографическая динамика в ряде европейских стран, а также в некоторых странах СНГ на протяжении следующих 40 лет будет характеризоваться значительным ростом доли лиц старше трудоспособного возраста, с одновременным сокращением доли населения в возрасте до 15 лет.

На сегодняшний день средняя ожидаемая продолжительность жизни в мире при рождении составляет 66 лет, что на 20 лет больше чем в 1950 г., причем ожидается увеличение средней продолжительности жизни к 2050 г. еще на 10 лет. А это означает, что процентное соотношение доли населения мира, относимого к категории пожилых людей, увеличится с 10 в 1998 г. до 15 % в 2025 г., а к 2050 г. эта цифра достигнет значения в 22% (рисунок 1).

Таблица 1. Структура населения по возрастным группам (актуальный и средний прогнозируемый вариант) в некоторых странах Европы

Страна	Численность населения 2007 г., тыс.чел. <i>факт</i>	Численность населения 2050 г., тыс.чел. <i>прогноз ООН</i>	Доля населения в возрасте до 15-ти лет, %		Доля населения в возрасте старше 60-ти лет, %	
			2007 г. <i>факт</i>	2050 г. <i>прогноз</i>	2007 г. <i>факт</i>	2050 г. <i>прогноз</i>
1	2	3	4	5	6	7
Австрия	8 282	8 500	15,8	14,3	21,9	35,3
Беларусь	9 690	7 960	16,0	12,8	21,5	35,8
Болгария	7 699	4 949	13,8	12,4	22,9	40,2
Великобритания	60 622	68 717	18,0	17,3	21,2	30,1
Италия	58 941	54 610	13,9	13,3	25,3	38,6
Латвия	2 287	1 768	14,4	13,5	22,4	37,3
Литва	3 394	2 654	16,8	13,1	20,3	36,2
Польша	38 141	30 260	16,3	12,2	17,2	39,6
Россия	142 200	107 832	15,1	15,0	17,1	32,4
Украина	46 607	30 937	14,6	12,8	20,6	36,6
Чехия	10 269	8 825	14,7	12,7	19,9	28,6
Франция	61 352	68 270	18,4	17,0	20,8	31,8
Швеция	9 080	10 481	17,4	16,4	23,4	30,3
Эстония	1 343	1 128	15,2	15,7	21,6	33,2

Источник: [5].

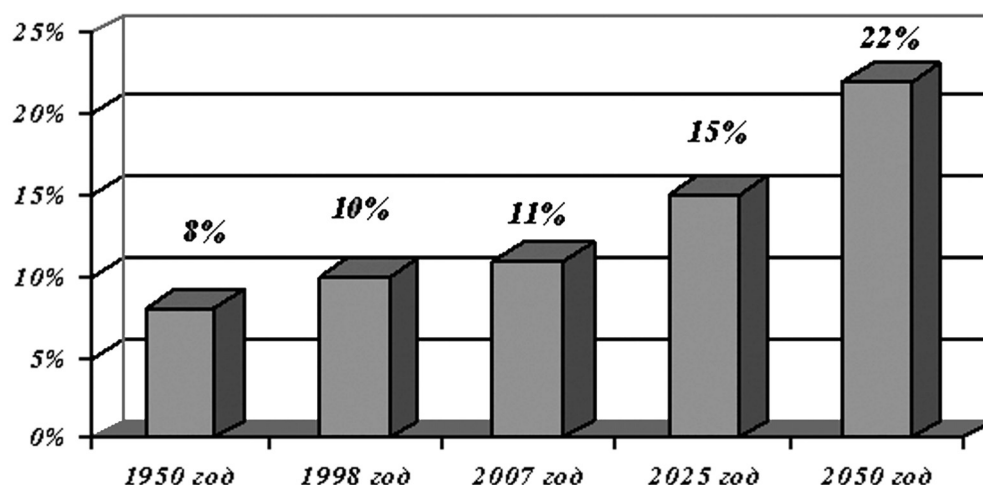


Рисунок 1 – Доля населения в возрасте 60 лет и старше: в мире, 1950-2050 гг.

Источник: Составлено автором на основе данных [6; 4, с. 8].

Причем в Азии и Латинской Америке ожидается увеличение процентной доли населения, относимого к категории пожилых людей в период с 1998 по 2025 гг. с 8 до 15%, а в Европе и Северной Америке за аналогичный период ожидается увеличение с 20 до 28% и с 16 до 26% соответственно.

В глобальном масштабе следует ожидать, что доля лиц в возрасте старше 60 лет в период с 2000 по 2050 гг. увеличится в мире в два раза – с 10 до 21%, а доля детей снизится на одну треть – с 30 до 21% [6, с. 8]. Если сегодня на одного человека старше 60 лет приходится 3 человека работоспособного

Таблица 2. Ставки налога на ФЗП в Беларуси, отдельных странах ЕС, США, Украине

Страны	Ставка налога			Дополнительное финансирование из бюджета и других источников
	всего	с работодателя	с работника	
США	15,30	7,65	7,65	
Швеция	18,50	10,21	7,00	Налог в 1,7% от заработной платы дополнительно взимается для выплаты пенсий по нетрудоспособности
Германия	19,50	9,75	9,75	Расходы бюджета: 27,5% расходов на выплату пенсий
Великобритания	19,85	10,90	8,95	
Латвия	20,00	-	-	Расходы бюджета: 6,2% от ВВП
Эстония	22,00	20,00	2,00	Дефицит 6% от пенсионного фонда
Австрия	22,80	12,55	10,25	Расходы бюджета: 2,6% от ВВП
Словакия	24,00	17,00	7,00	Работодатели дополнительно платят 4,75% в Единый резервный фонд
Словения	24,35	8,85	15,50	
Литва	26,00	23,50	2,50	
Венгрия	26,50	18,00	8,50	Расходы бюджета: 2,4 от ВВП. Пенсии по нетрудоспособности выплачиваются из страховых фондов
Чехия	28,00	21,50	6,50	
Польша	32,52	16,26	16,26	Расходы бюджета: 3,8% от ВВП
Италия	32,70	23,81	8,89	
Беларусь (2009)	35,00	34,00	1,00	
Украина (2007)	39,50	36,00	3,50	

Источник: [7].

возраста (Великобритания, Франция, Республика Беларусь), то к 2050 г., согласно прогноза экспертов ООН, это соотношение упадет до 1,5 человек, в России этот показатель снизится с 4 человек до 1,6, а в Польше с 4 до 1,2 человек.

Это, в свою очередь, приведет к дополнительной нагрузке на пенсионные фонды, особенно в странах с системой солидарной ответственности пенсионного обеспечения, где выплата пенсий осуществляется за счет текущих отчислений из

фонда оплаты труда лиц трудоспособного возраста. В таблице 2 представлены ставки налогов с фонда заработной платы (ФЗП) в ряде развитых и постсоциалистических стран, за счет которых финансируются расходы по выплате пенсий.

Так, к примеру, в большинстве стран ЕС ставка налога на заработную плату превышает 20%, а в некоторых странах (например, Италия и Польша) и 30%.

Таблица 3. Численность и естественный прирост населения Республики Беларусь

Показатель	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. человек	10177	9990	9951	9899	9849	9800	9751	9714	9690	9672
Естественный прирост, убыль (-) населения, тыс. человек	-37,6	-48,6	-57,9	-54,7	-51,1	-51,4	-41,7	-29,4	-26,0	...
Из общей численности населения в возрасте, %:										
моложе трудоспособного	23,1	19,9	19,3	18,5	17,9	17,2	16,6	16,2	16,0	15,8
трудоспособном	55,7	58,8	59,5	60,3	61,0	61,6	62,2	62,4	62,5	62,4
старше трудоспособного	21,2	21,3	21,2	21,2	21,1	21,2	21,2	21,4	21,5	21,8

Источник: [8].

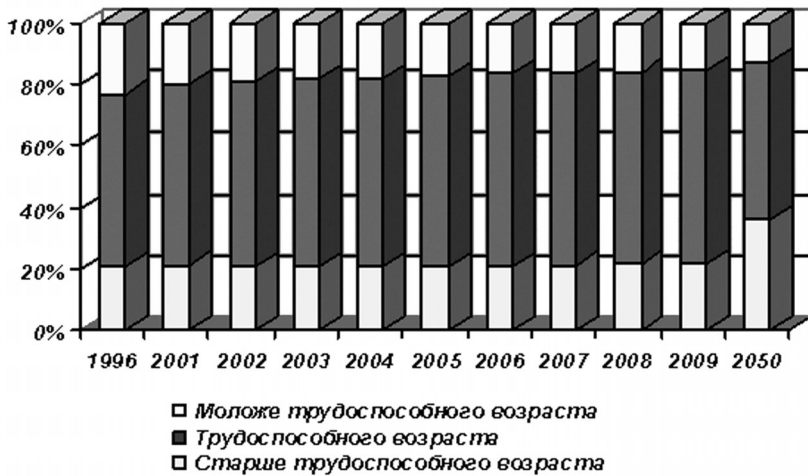


Рисунок 2 – Динамика соотношения групп лиц моложе трудоспособного, трудоспособного и старше трудоспособного возрастов в 1996-2050 гг.

Источник: составлено автором на основе данных [5; 8].

Таблица 4. Пенсионный возраст и средняя ожидаемая продолжительность жизни в странах мира

Страна	Пенсионный возраст, лет		Средняя ожидаемая продолжительность жизни, лет	
	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
Россия	55	60	73	60
Беларусь	55	60	76	65
Казахстан	58	63	70	59
Грузия	60	65	76	68
Эстония (постепенное повышение)	63	63	79	67
Польша	60	65	80	71
Чехия (постепенное повышение)	57-60	62	80	74
Венгрия	62	62	78	69
Великобритания	60	65	82	77
Франция	62,5	62,5	84	77
Италия	57	60	84	79
Германия	65	65	82	77
Испания	65	65	84	78
Норвегия	67	67	83	78
США	67	67	81	76
Канада	65	65	83	78
Япония	70	70	86	79

Источник: [9; 10, с. 36-42; 11].

В Беларуси на начало 2009 г. население старше трудоспособного возраста (женщины – 55 лет и старше, мужчины – 60 лет и старше) составляло 2 млн. 105 тыс. человек, что составляет 21,8% от

общей численности населения страны. При этом 1 млн. 529 тыс. человек находились в возрасте моложе трудоспособного (младше 16-ти лет), что составляет 15,8% от общей численности населения Республики Беларусь [8]. Имеющаяся тенденция старения населения подтверждается динамикой показателей, представленной в таблице 3.

Как видно из таблицы, протекающие демографические процессы не совсем равномерны. Согласно приведенным данным за период с 1996 по 2008 гг. происходило увеличение доли лиц трудоспособного возраста, которое стало следствием двух факторов: во-первых, за счет вступления в эту группу поколения, родившегося в период относительного подъема рождаемости в 80-е годы; во-вторых, за счет выхода из нее малочисленных групп населения, родившихся в годы Великой Отечественной войны. В дальнейшем, по прогнозам специалистов ООН, половозрастную структуру до 2050 г. будут определять, с одной стороны, малочисленное поколение родившихся в первой половине 90-х годов, с другой – выбывающие из трудоспособного возраста более многочисленные послевоенные поколения (рисунок 2).

Таким образом, с учетом низкой рождаемости населения в 1995-2007 гг., сокращение группы лиц трудоспособного возраста сохранит свою тенденцию, в то время как группа лиц старше трудоспособного возраста будет расти как за счет многочисленной группы лиц выбывающих из трудоспособного возраста, так и за счет увеличения средней ожидаемой продолжительности

жизни населения. Данное изменение половозрастного состава населения страны приведет к появлению дополнительной нагрузки на Фонд социальной защиты населения (ФСЗН) и на все убывающую группу лиц трудоспособного воз-

раста, а это означает обострение необходимости поиска дополнительных источников финансирования ФСЗН.

В Республике Беларусь законодательно утвержден пенсионный возраст для женщин и мужчин: 55 и 60 лет соответственно. Примечательно, что во многих развитых странах, таких как Эстония, Венгрия, Франция, Германия, Испания, Норвегия, США, Канада, Япония, пенсионный возраст мужчин равен пенсионному возрасту женщин (таблица 4).

Средняя ожидаемая продолжительность жизни населения в Республике Беларусь равна 76-ти годам для женщин и 65-ти годам для мужчин, т.е. женщины на 11 лет живут дольше, чем мужчины, хотя пенсионный возраст для женщин наступает на 5 лет раньше. Таким образом, мужчины в среднем проводят на заслуженном отдыхе около 5-ти лет, а женщины – 21 год.

Пенсионный возраст – это «...возраст, по наступлении которого человек может претендовать на выплату определенного пособия – пенсии...» [12]. В экономическом словаре пенсионный возраст определяется как «...возраст, с которого начинается выплата пенсий, независимо от того, прекратил ли пенсионер работу или продолжает работать» [13]. Границы пенсионного возраста для мужчин и женщин, т.е. возраста, с наступлением которого человек имеет право получать пенсионные выплаты, закрепляются государством в нормативно-правовых актах.

Что касается пенсионного обеспечения, то по данным Министерства труда и социальной защиты среднемесячная трудовая пенсия по возрасту за 2009 год увеличилась на 8,8% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. и составила 415,9 тыс. рублей [14]. Однако реальный размер пенсий по возрасту в 2009 г. за счет роста потребительских цен (10,1%) по отношению к соответствующему периоду 2008 г. составил 98,7% и всего на 60% превысил бюджет прожиточного минимума [15].

При этом существует и широко употребляется в статистической литературе понятие «трудоспособный возраст», под которым понимается «...возраст, в котором человек способный к трудовой деятельности, имеет право трудиться...» [16]. В Республике Беларусь, как и во многих странах постсоветского пространства (Российская Федерация, Украина и др.), трудоспособный возраст для женщин равен 16-55 лет, для мужчин 16-60 лет.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты установлены среднедушевые минимальные потребительские бюджеты как для людей, достигших пенсионного возраста, так и для трудоспособного населения. Так размеры пенсии по возрасту в 2009 г. на 6% превысил законодательно установленный среднедушевой минимальный потребительский бюджет для пенсионеров. Несмотря на это, среднемесячная пенсия почти на 12% меньше среднедушевого минимального потребительского бюджета для людей трудоспособного возраста. Таким образом, поскольку пенсионный возраст совпадает с верхней границей трудоспособного возраста, получается, что с наступлением пенсионного возраста высококвалифицированный специалист, согласно вышеизложенным определениям, как бы является уже неспособным к участию в трудовом процессе. Вместе с этим среднедушевой минимальный потребительский бюджет при наступлении пенсионного возраста сокращается на 17%, хотя многие люди при достижении ими пенсионного возраста продолжают работать.

Из вышесказанного следует противоречие: с одной стороны, государство затрачивает огромные финансовые средства на улучшение здравоохранения на благо здоровья населения, а с другой – нехватка источников финансирования пенсионных фондов для обеспечения достойной здоровой старости.

Все эти факторы свидетельствуют о необходимости реформирования пенсионной системы. Данный вопрос поднимался уже давно, однако конкретные меры так и не были предприняты. В 2001 году депутатами Национального собрания был отклонен проект Закона Республики Беларусь «Об основах пенсионной системы Республики Беларусь», в котором предлагалось закрепить многоуровневую структуру пенсионной системы, принципы организации каждой ее составляющей, в том числе дополнительного (обязательного и добровольного) пенсионного страхования, предлагающего использование накопительных механизмов. В 2002 г. пакет из трех законопроектов по пенсионной реформе не нашел поддержки, поскольку помимо прочих мер, предлагалась такая непопулярная мера как увеличение пенсионного возраста.

По подсчетам американских экономистов, увеличение пенсионного возраста до 70-ти лет позволило бы решить все проблемы, связанные с системой социального обеспечения США на пятьдесят лет вперед. В США, как и в Беларуси,

функционирует традиционная форма солидарной пенсионной системы – когда трудоспособное поколение выплачивает налоги, а из них начисляются пенсии людям, достигшим возраста 67 лет (еще пять лет назад возраст выхода на пенсию в США был 62 года) [11].

Таким образом, с учетом сложившейся демографической ситуации, а также отсутствием дополнительных источников формирования пенсионного фонда, представляется необходимым уже сегодня проводить реформу пенсионной системы.

Первыми шагами в этом направлении могут стать:

1) установление коридорного порога возраста выхода на пенсию для женщин 55-60 лет, для мужчин 60-62,5 года, что позволит обеспечить не только дополнительные источники формирования пенсионного фонда, но и участие группы людей предпенсионного возраста в общественном производстве;

2) для работающих пенсионеров и людей предпенсионного возраста предложить следующую альтернативу: вместо получения пенсионного пособия по возрасту, как дополнения к заработной плате, отказаться от его получения для последующего накапливания на личном персонифицированном счете в ФСЗН. Накопленные денежные средства в будущем могут быть по желанию индивида выплачены либо одновременно по окончании им трудовой деятельности, либо же разбиты на равные доли и выплачиваться как надбавка к основной пенсии по возрасту. Предложенная схема будет целесообразна только в том случае, если работающим гражданам, отказавшимся в свое время от получения пенсии по возрасту, будет выплачена накопленная ими пенсия, увеличенная как минимум на процент по банковским депозитам;

3) внедрение и широкая популяризация частного пенсионного страхования, как дополнительного источника средств для пенсионеров как на уровне предприятий, так и на уровне государства. Для внедрения данной системы одновременно с популяризацией должен осуществляться жесткий контроль над всеми частными пенсионными фондами, а также предоставляться государственные гарантии под эти фонды.

Параллельно должна проводиться активная информационная и разъяснительная работа по сути пенсионной реформы, позволяющая избежать социальной напряженности. Реформа пенсионной системы не только позволит уве-

личить размер трудовой пенсии по возрасту, но и даст возможность обеспечить дополнительные финансовые источники для увеличения пособий молодым матерям по уходу за ребенком, пособий многодетным семьям для улучшения демографической ситуации, повышения рождаемости, формирования капитала здоровья с первых дней жизни, что в будущем позволит сгладить остроту проблемы старения нации в нашей стране.

Литература

1 Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 гг. / Официальный Интернет портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press28530.html>. – Дата доступа: 15.01.2010.

2 Здоровье населения Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б.и], 2009. – 255 с.

3 Население Республики Беларусь. Стат. сборник. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск: [б.и], 2009.

4 Старение населения мира 1950-2050 гг. Резюме / ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/events/olderpersons/ageing07.html>. – Дата доступа: 20.01.2010.

5 Старение населения в цифрах и фактах. Факт-лист / Фонд ООН в области народонаселения [Электронный ресурс]. – ЮНФПА в Беларуси, 21.05.2008. – Режим доступа: http://un.by/ru/unfra/news/fact_sheet/20-05-08.html. – Дата доступа: 20.01.2010.

6 Доклад второй Всемирной ассамблеи по проблемам старения. Мадрид, 8-12 апреля 2002 г. / ООН. – Нью-Йорк, 2002. – 86 с.

7 Чубрик, А. Влияние демографических тенденций на устойчивость распределительной пенсионной системы Беларуси / А. Чубрик, Г. Шиманович. – Рабочий материал Исслед. центра ИМП. – Минск: Исслед. центр ИМП, 2008. – 17 с.

8 Население. Численность и естественный прирост населения / Нац. стат. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/population.php>. – Дата доступа: 15.01.2010.

9 Пенсионный возраст на Украине будет увеличиваться? // Демографический еженедельник демоскоп Weekly. – №261-262. – 16-29 октября 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://demoscope.ru/weekly/2006/0261/gazeta029.php>. – Дата доступа: 22.12.2009.

10 Мировая статистика здравоохранения 2009 г. / ВОЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.who.int/whosis/whostat/RU_WHS09_Full.pdf. – Дата доступа: 22.12.2009.

11 С выходом на пенсию белорусам придется повременить // БДГ. – 26.05.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bdg.by/ru/85/80/1701>. – Дата доступа: 19.12.2009.

12 Пенсионный возраст // Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>. – Дата доступа: 03.02.2010.

13 Пенсионный возраст (pension age) / Мир словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirсловarei.com/content_eco/PENSION-AGE-PENSIONNYJ-VOZRAST-11156.html. – Дата доступа: 03.02.2010.

14 Информация о средних размерах пенсий / Мин. труда и соц. защиты, Декабрь 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mintrud.gov.by/ru/pensia/infa2/new_url_1589955270/new_url_366335255. – Дата доступа: 29.01.2010.

15 Беларусь на втором месте по уровню инфляции в Европе // Экономический ежедневник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ej.by/news/2010-01-26/belarus_na_vtorom_meste_po_urovnyu_inflyacii_v_evr.html. – Дата доступа: 17.02.2010.

16 Трудоспособный возраст // Мир словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirсловarei.com/content_bes/Trudosposobnyj-Vozrast-63635.html. – Дата доступа: 03.02.2010.

**Материал поступил
в редакцию 05.03.2010.**

Практика планирования деятельности банков с транзитивной экономикой в условиях финансового кризиса

Тулайков Николай Викторович,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Орловской региональной академии государственной службы (г. Орел, Россия)*

Анализируется специфика процесса и методика перестройки национальных банковских систем, а также повышение их эффективности и особенности функционирования в период финансового кризиса.

Кризисные явления вызывают вопросы относительно выживаемости национальных кредитных структур.

Такое видение проблемы связано, прежде всего, с повышением их роли в новых рыночных условиях. Поскольку, если национальную политику понимать как государственную, то целесообразно рассматривать банковскую систему как целостное формирование, способное к саморазвитию на основе имеющихся ресурсов, которая является важнейшим звеном национальной экономики. Следовательно, роль государства, особенно в кризисные периоды, заключается в обеспечении стабильности в работе кредитных организаций. Из этого можно сделать вывод, что главным критерием надо считать не размеры банка, а его умение управлять многочисленными рисками, предлагать каждому клиенту широкую линейку услуг на комплексной платформе.

Анализ показывает, что для эффективного функционирования банковской системы в рамках национального финансового рынка регулятором могут предприниматься следующие шаги: создание стимулов для кредитования коммерческими банками реального сектора, стимулирование потребительского кредитования, создание условий для развития банками новых форм кредитования малого и среднего бизнеса, физических лиц (ипотека), развитие инвестиционных (венчурных) операций, предоставление определенных льгот банкам, эффективно кредитующих предприятия реального сектора и население, содействие в создании новых кредитных институтов на территории регионов. Вместе с тем, основными функциями денежно-кредитного обращения, характерными для каждого региона, являются: обслуживание товарообмена, обеспечение нормальных условий процесса воспроизводства, создание предпосылок к постоянному поддержанию уровня хозяйственной активности [2].

Отсюда цель каждой национальной денежно-кредитной политики – обеспечение целенаправленного и эффективного социально-экономического развития путем управления денежными потоками и механизмами.

Однако анализ денежных потоков в рамках даже одной территории показывает крайне неравномерное распределение денежной массы по территориям национальных регионов. Так в результате слабого контроля за распределением денежных потоков по секторам экономики, банковский сектор порой переполняется ликвидностью, что ведет к ее «перегреву», созданию излишних резервов. Факты свидетельствуют: около 50% всех предприятий ни разу не пользовались банковским кредитом, а покрывают потребности в дополнительных средствах за счет внутренних ресурсов [1].

Следует отметить, что именно политика «дефицита денег», наряду с мерами по сдерживанию инфляции, подавлением платежеспособного спроса, породила «синдром повышенной ценности» наличных денег как наиболее мобильного и привлекательного платежного средства, особенно в банковских секторах небольших регионов. Такие методы приводят к тому, что банки лишаются ресурсов для активных операций, испытывая недостаток средства на депозитных счетах.

Указанные проблемы заставляют учитывать, что национальные экономики относятся к классу открытых систем, поэтому между ними осуществляется интенсивный обмен финансовыми и товарными потоками. В итоге в национальных экономиках в определенные периоды времени могут не выполняться пропорции между движением стоимости и реальными денежными потоками.

В этой связи муниципальные структуры совместно с Национальными, коммерческими банками могут стать центрами координации кредитных ресурсов, способствовать их созданию за счет использования всех региональных экономических активов и источников роста, регулировать и стимулировать их эффективное использование в целях обеспечения устойчивого развития регионов.

На наш взгляд сегодня главными проблемами национального банковского бизнеса являются:

- слабая структура кредитной системы, то есть наличие в региональных кредитных системах большого количества филиалов столичных банков, что ведет к оттоку денежных средств из региона при низком удельном весе вложений в его экономику;
- превалирование в структуре банковских ссуд краткосрочных кредитов;
- построение национальной банковской структуры таким образом, чтобы стимулировать перестройку реального сектора посредством кредитного механизма, инициировать научно-технический прогресс, инвестиционную политику, развитие социальной сферы, агропромышленного комплекса, экологической политики на региональном уровне.

Для решения этих непростых задач видится целесообразным: развитие банковской региональной сети; повышение удобства офисов; внедрение современного технического и программного обеспечения; подготовка высококвалифицированного персонала; диверсификация структуры пассивов; снижение операционных издержек; внедрение современных и перспективных форм кредитования с ориентацией на инвестиционные проекты и малый бизнес.

В целях стратегического планирования функционирования банка в кризисных условиях можно ввести понятие «Повышенная готовность», которая объявляется в случае существенного снижения кредитного рейтинга организации на рынке или возникновения угрозы такого снижения из-за появления на рынке негативной информации.

Снижение кредитного рейтинга выражается в сокращении лимитов на банк по срокам в части депозитных операций и по производным финансовым инструментам, а также в росте стоимости привлечения ресурсов путем выпуска долговых обязательств [1].

Например, факторами объявления «повышенной готовности» могут быть следующие:

- высказывания в средствах массовой информации о плохом управлении, недостаточном внутреннем контроле, о неправильной стратегии;
- уменьшение собственного капитала на 10% и более;
- уменьшение прибыли на 15% и более;
- ухудшение норматива достаточности капитала на 20% и более, несоблюдение обязательных экономических нормативов, установленных центральным банком;
- снижение – не менее чем на 2 пункта – рейтинга, присваиваемого рейтинговыми агентствами (либо повторное снижение рейтинга); снижение стоимости акций банка на рынке не менее чем на 20%, не связанное с движением фондового рынка.

В банке координация работ по стабилизации ситуации может поручаться сформированной «оперативной группе по управлению ликвидностью» из числа высших менеджеров, которыми проводится следующая работа:

- готовится детальный анализ структуры активов и пассивов в разных разрезах; при этом основное внимание уделяется прогнозу оттока ресурсов из банка на ближайшие 3 месяца;
- определяются виды бизнеса, где возможно заморозить рост активов, и предлагаются практические шаги в этом направлении;
- делается прогноз возможности продажи активов, намечаются сроки продаж и сумма вырученных средств;
- разрабатываются мероприятия по работе с крупнейшими клиентами и контрагентами;
- уточняются возможные изменения стоимости услуг банка (при этом создаются благоприятные условия для наиболее важных клиентов).

При этом отметим, что в начальной стадии кризиса практически невозможно привлечь ресурсы с межбанковского рынка по среднерыночным ставкам. Причем не менее половины банков-контрагентов закрыли лимиты, а остальные сократили их не менее чем наполовину. К тому же не менее чем на 15-20% (в за-

висимости от структуры пассивов) сократились средние остатки средств на счетах клиентуры и на срочных депозитах [3].

Таким образом, видится полезным для банковского менеджмента предпринять следующие действия:

- провести переговоры с банками-контрагентами по возврату межбанковских кредитов и депозитов или привлечь ресурсы против размещенных средств;
- инициировать мероприятия по реализации и секьюритизации активов;
- проанализировать возможность привлечения ресурсов по ставкам выше среднерыночных и о повышении ставок по привлеченным клиентским депозитам;
- рассмотреть структуру активов и дать рекомендации по возможности «замораживания» кредитования.

Здесь следует подчеркнуть, что вся «аппаратная» работа должна быть сделана заблаговременно (имеется в виду подготовка писем, ходатайств, сопроводительной документации, соответствующей установленным требованиям органов государственного регулирования). Если ее не сделать, то можно потерять время, что приведет к необратимым последствиям.

Следует подчеркнуть, что в случае возникновения кризиса ликвидности стоимость ресурсов оказывается непредсказуемой (возможно, чрезвычайно высокой), кроме того резко возрастает риск изменения процентной ставки, нельзя исключить и прекращение обычных расчетных операций.

В подобных условиях возможно выполнение оперативной группой следующих шагов:

- общее управление ликвидностью и координация работы структурных подразделений банка;
- еженедельное определение тактики формирования процентных ставок;
- контроль за оптимизацией потоков денежных средств клиентов;
- определение содержания информации, сообщаемой широкой публике;
- разработка тактики работы с клиентскими кредитами и депозитами.

Разумеется, что вышеописанная структура стратегии коммерческого банка в случае возникновения кризиса ликвидности является примерной и в каждом конкретном случае должна учитывать особенности деятельности того или иного банка. Вместе с тем думается, что такой

стратегический план позволит действовать четко, последовательно и решительно, а это облегчит выход из кризиса.

В подобной ситуации не будет лишним кроме использования классических методик маркетинга предположить следующие меры:

- сочетание функционально-целевой и воспроизводственной деятельности банков;
- максимальная доступность клиентов к банкам, особенно в сельской местности;
- поддержка местными органами власти банковских учреждений;
- привлечение в регионы внешних ресурсов;
- качественная подготовка кадров.

Таким образом, анализ деятельности кредитных организаций позволяет сделать вывод, что значение успешного развития банковской системы национального уровня должно стремиться к открытости деятельности и устойчивому финансовому состоянию банка с учетом приближения к международным банковским стандартам.

При этом особое внимание следует обратить на процесс формирования устойчивой связи «клиент – банк» для предприятий реального сектора экономики, который можно назвать процессом «индустриализации» банковской деятельности на основе синергетического эффекта. Это интеграция с другими участниками в целях обеспечения воспроизводственного цикла краткосрочными и долгосрочными средствами.

Итогом анализа является вывод, что стратегия для национальных финансовых учреждений в ближайшее время – это поиск новых видов продуктов и услуг, внедрение инноваций, современных информационных технологий. Речь идет об умелом банковском менеджменте – дисциплинированном формировании будущего и определении стратегического направления, т.е. управлению комплексным процессом изменений.

Литература

1. Алексеев, А.В. Кризис как предчувствие / А.В. Алексеев // ЭКО. – 2009. – № 3. – С. 25-42.
2. Аникин, А.В. О типологии финансовых кризисов / А.В. Аникин // Вестн. Моск. ун-та. – Сер.6. Экономика. – 2009. – № 4. – С. 43-54.
3. Интернет-сервер Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru. – Дата доступа: 10.02.2010.

Материал поступил
в редакцию 05.03.2010.

Оценка устойчивости коммерческих банков Республики Беларусь

Климашенок Анастасия Викторовна,

соискатель степени кандидата экономических наук кафедры «Финансы»

Частного института управления и предпринимательства,

начальник отдела финансовой отчетности ОАО «Франсбанк» (г. Минск)

Статья посвящена проблемам анализа устойчивости коммерческих банков. Предлагается авторская методика количественной оценки устойчивости коммерческих банков Республики Беларусь, дающая возможность определить вероятность дефолта каждого из них.

В настоящее время значительное внимание уделяется повышению устойчивости и эффективности функционирования банковского сектора Республики Беларусь [3]. При этом одним из основных направлений его развития и повышения его надежности является совершенствование внутрибанковских систем управления рисками, а также регулирующего воздействия банковского надзора. При этом, хотя для банковского сектора Республики Беларусь характерны все основные виды рисков, присущие банковской деятельности, к числу важнейших видов рисков, управление которыми играет важную роль в условиях функционирования банковского сектора согласно исследованиям Национального банка Республики Беларусь, относятся кредитный риск и риск ликвидности [4].

Следует также отметить, что коммерческие банки в отличие от других субъектов предпринимательской деятельности имеют ряд отличий, присущих исключительно только им. Это обусловлено тем, что, с одной стороны, коммерческие банки в сравнении с иными субъектами предпринимательской деятельности оперируют большими объемами привлеченных (заемных) ресурсов и получают прибыль, главным образом, от совершения операций по размещению денежных средств. Вследствие этого они в большей мере подвергаются воздействию именно кредитного риска, и их устойчивость может быть рассмотрена с использованием методик его оценки. С другой стороны, можно утверждать, что дефолты коммерческих банков в той или иной степени имеют схожие причины и характеристики, посредством которых они могут быть описаны.

В настоящее время существует множество методов оценки устойчивости коммерческих банков, к которым в том числе относятся:

- модели зависимостей с дискретными эндогенными переменными, известные как логит-модели (logit models) и пробит-модели (probit models) бинарного и множественного упорядоченного выбора для пространственных данных (cross – sectional data) и панельных данных (panel data), измеренных в номинальных (качественных) бинарных или порядковых шкалах;
- факторные модели регрессионного и авторегрессионного типа;
- методы дискриминантного и кластерного анализа [2, с. 30].

Следует принять во внимание, что в ряде стран, в том числе в Республике Беларусь, целесообразно использовать методы оценки, основанные исключительно на статистике и математическом моделировании (например, регрессионные методики), поскольку большинство субъектов предпринимательской деятельности, в том числе и коммерческие банки, не имеют рыночных котировок и присвоенных рейтинговых оценок. Также необходимо учесть тот фактор, что для достоверного оценивания вероятности дефолта банка, корреляций и других параметров модели требуются исторические данные за большое число лет, что является достаточно проблематичной задачей.

Предлагаемая методика оценки устойчивости коммерческих банков Республики Беларусь дает возможность определить вероятность дефолта каждого банка путем построения уравнения логит-

регрессии и использования метода Ньютона для нахождения набора неизвестных весовых коэффициентов, оптимизирующих и аккумулирующих накопленную статистическую информацию и исторический опыт. В результате исследования мы получаем уравнение с набором весовых коэффициентов, и рядом неизвестных показателей, значения которых определяются на базе финансовой отчетности исследуемого коммерческого банка, последующая подстановка которых в данное уравнение позволяет определить вероятность дефолта такого коммерческого банка.

Применительно к банковской системе Республики Беларусь набор финансовых показателей (x_1), определяемых на базе его финансовой отчетности и подставляемых в уравнение логит-регрессии будет следующий: коэффициент капитализации (x_1); коэффициент абсолютной ликвидности (x_2); коэффициент относительной ликвидности (x_3); отношение кредитов к депозитам (x_4); коэффициент покрытия рисков (x_5).

Коэффициент капитализации представляет собой отношение собственных средств банка к заемным. Он показывает, на сколько обязательства банка обеспечиваются его собственными средствами, и рассчитывается по формуле:

$$K_1 = \frac{\text{Капитал банка}}{\text{Обязательства банка}}. \quad (1)$$

Необходимо отметить, что обычно сравнение собственных средств производится со всеми текущими пассивами банка, к которым относятся обязательства перед банками, юридическими и частными лицами за вычетом пенсионных, резервных фондов и собственных средств. Но, поскольку в балансах банков Республики Беларусь преобладают именно такие операции, обязательства взяты все.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

$$K_2 = \frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты}}{50\% \text{ Обязательств банка}}. \quad (2)$$

При рассмотрении ликвидности коммерческого банка следует учитывать, что для банков имеет значение лишь реальная ликвидность, то есть непосредственные финансовые ресурсы, которыми банки могут располагать именно в данный момент времени в случае оттока средств.

В противном случае, понятие ликвидности будет носить исключительно номинальный характер.

Коэффициент относительной ликвидности рассчитывается как отношение наличности и быстрореализуемых активов к краткосрочным обязательствам банка, а именно:

$$K_3 = \frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты} + \text{Средства в НБ РБ}}{50\% \text{ Обязательств банка}}. \quad (3)$$

Отношение кредитов к депозитам свидетельствует о соотношении привлеченных ресурсов и их направлении в кредитные операции. Данный показатель не отражает вероятность погашения заемщиками полученных от банка кредитов, сроки которых и качество рисков являются важными компонентами рассматриваемого показателя наряду с формами непогашенных кредитов, пригодных к переучету векселей и просроченной задолженности, а также портфеля акцептов. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$K_4 = \frac{\text{Кредиты и другие средства в банках} + \text{Кредиты клиентам}}{\text{Кредиты и другие средства банков} + \text{Средства клиентов}}. \quad (4)$$

При этом следует пояснить, что чем выше значение показателя, тем больше уровень рисков коммерческих банков.

Коэффициент покрытия рисков может быть рассчитан в двух вариантах: как отношение собственных средств банка к предоставленным им кредитам в целях определения степени покрытия ими возможных убытков при банкротстве заемщиков и как отношение их к привлеченным банком депозитам с целью определения удельного веса ресурсов банка (наряду с обязательными резервами в форме беспроцентных кредитов) на случай массового изъятия средств и из банка, т.е. «бегства» вкладчиков.

В нашем случае коэффициент покрытия рисков рассчитан по формуле:

$$K_5 = \frac{\text{Капитал банка}}{\text{Кредиты и другие средства в банках} + \text{Кредиты клиентам}}. \quad (5)$$

В таком случае показатель даст нам представление об удельном весе собственных средств банка в объеме предоставленных кредитов.

Можно сказать, что чем меньше значение коэффициента, тем больше привлеченных средств использовано в процессе кредитования, и степень риска, соответственно, выше.

Следует обратить внимание, что набор вышеперечисленных показателей может видоизменяться в зависимости от объекта исследования и особенностей экономической среды.

Для построения исходного уравнения большое значение принадлежит трактовке того, по каким критериям будет присваиваться признак платежеспособности или неплатежеспособности коммерческому банку.

При этом к событиям неплатежеспособности будут приравниваться такие события как: неспособность своевременно производить платежи; неоднократная пролонгация сроков платежей; пересмотр условий договора в связи с финансовыми трудностями; общеизвестные финансовые трудности; существенные неблагоприятные изменения в отраслях и (или) на рынках страны; отзыв или приостановка лицензии коммерческого банка Национальным банком Республики Беларусь; осуществление хозяйственной деятельности коммерческим банком с убытками; существенное ухудшение деловой репутации.

При построении модели также принимается во внимание следующее: y_i присваивается значение ноль, если банк не имеет установленных признаков неплатежеспособности; y_i присваивается значение единицы, если в году, следующем за отчетным периодом, за который рассчитаны показатели, банк оценен как неплатежеспособный на основании представленных выше критериев неплатежеспособности; показатели x_i за отчетный период, в котором банк был оценен как неплатежеспособный, не включаются в массив исходной информации.

Таким образом, учитывая все вышесказанное, мы можем определить весовые коэффициенты b_i для дальнейшего их применения в практике выявления неплатежеспособных коммерческих банков Республики Беларусь.

Для получения весовых коэффициентов уравнения логит-регрессии и определения вероятности неплатежеспособности коммерческих банков в качестве исходной информации мы взяли историческую информацию за период с 1991 по 2009 гг., а именно, финансовую отчетность банков, размещенную в средствах массовой информации, рассчитали показатели, которые будут выступать как база сравнения,

в числе которых коэффициенты капитализации, абсолютной ликвидности, относительной ликвидности, отношение кредитов к депозитам и коэффициент покрытия рисков, и подставили их в исходное уравнение:

$$\text{Score}_i = b_1 x_{i1} + b_2 x_{i2} + \dots + b_k x_{ik}. \quad (6)$$

где x_i – это коэффициент капитализации, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент относительной ликвидности, отношение кредитов к депозитам и коэффициент покрытия рисков;

k – количество финансовых показателей x_i ;

b_k – расчетные весовые коэффициенты, характеризующие финансовые показатели x_i ;

i – объем статической выборки.

Решением поставленной задачи является расчет весовых коэффициентов (b_k), при которых модель будет предсказывать высокую вероятность дефолта для тех коммерческих банков, которые не смогли своевременно погасить свои долговые обязательства и низкую – в противном случае.

С помощью функции распределения [5, с. 3]

$$\Lambda(z) = \exp(z)/(1+\exp(z)) \quad (7)$$

переписываем функцию следующим образом:

$$\text{Prob}(\text{Default}_i) = \frac{\text{Exp}(\text{Score}_i)}{1 + \text{Exp}(\text{Score}_i)} = \frac{1}{1 + \text{Exp}(-\text{Score}_i)}. \quad (8)$$

Имея собранную статистическую информацию – показатели x_i , выбранную функцию распределения F , можно определить весовые коэффициенты b , используя метод максимального правдоподобия (ML). Для этого установим, что для банков, которые не смогли своевременно погасить свои долговые обязательства, функция вероятности имеет следующий вид ($Y_i = 1$):

$$\text{Prob}(\text{Default}_i) = \Lambda(\text{Score}_i). \quad (9)$$

Для банка, который является платежеспособным ($Y_i = 0$), функция примет следующий вид:

$$\text{Prob}(\text{No default}_i) = 1 - \Lambda(\text{Score}_i). \quad (10)$$

Преобразуем указанные выше формулы в одну, которая и даст нам возможность предугадать будет дефолт или нет:

$$L_i = (\Lambda(\text{Score}_i))^{y_i} * (1 - \Lambda(\text{Score}_i))^{1 - y_i}. \quad (11)$$

При условии, что дефолты независимы, суммарная вероятность является суммой индивидуальных вероятностей и определяется по формуле:

$$L = \sum_{i=1}^N L_i = \sum_{i=1}^N (\Lambda(\text{Score}_i))^{y_i} * (1 - \Lambda(\text{Score}_i))^{1 - y_i}. \quad (12)$$

Более удобно переписать формулу следующим образом:

$$\ln L = \sum_{i=1}^N \ln (\Lambda(\text{Score}_i))^{y_i} + (1 - y_i) \ln (1 - \Lambda(\text{Score}_i)). \quad (13)$$

Данное уравнение может быть решено с использованием метода Ньютона, для которого вводим вектор-градиент (g) и матрицу (H), которые будут определяться по следующим формулам:

$$g = \frac{\delta \ln L}{\delta b} = \sum_{i=1}^N (y_i - \Lambda(\text{Score}_i)) x_i, \quad (14)$$

$$H = \frac{\delta^2 \ln L}{\delta b \delta b'} = - \sum_{i=1}^N \Lambda(\text{Score}_i) (1 - \Lambda(\text{Score}_i)) x_i x_i'. \quad (15)$$

Метод Ньютона приводит к следующему правилу:

$$b_1 = b_0 - \left[\frac{\delta^2 \ln L}{\delta b_0 \delta b_0'} \right]^{-1} \frac{\delta \ln L}{\delta b_0} = b_0 - H(b_0)^{-1} * g(b_0). \quad (16)$$

При наличии выборки исходной информации большего объема, целесообразно процедуру расчета весовых коэффициентов b_k оптимизировать, а именно использовать с этой целью программное обеспечение, например Visual Basics for Applications (VBA) и в последствии реализовать программный код как функцию Microsoft Excel.

В результате анализа массива данных с использованием функции logit [1, с. 14], были получены весовые коэффициенты b_j , которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. Весовые коэффициенты

Constanta	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5
-66,61752607	0,703557535	5,482222068	-7,866771485	-0,001676216	0,010485056

Для определения вероятности дефолта любого функционирующего коммерческого банка, состояние которого характеризуется путем расчета коэффициента капитализации, коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента относительной ликвидности, отношения кредитов к депозитам и коэффициента покрытия рисков на интересующую нас отчетную дату необходимо сопоставить полученные показатели с представленными в таблице 2 весовыми коэффициентами, рассчитанными для каждого показателя путем использования следующего алгоритма, прописанного в Microsoft Excel:

$$\text{Predict} = 1 / (1 + \text{EXP}(-(\text{Constanta} + \text{СУММПРОИЗВ}(b_1; b_3; x_1; x_3)))). \quad (17)$$

Использование данной методики оценки коммерческих банков возможно для определения вероятности дефолта любых других субъектов предпринимательской деятельности в разрезе отдельно взятой отрасли при условии изменения исходной информации, пересмотра рассчитываемых показателей, характеризующих их состояние с последующим пересчетом весовых коэффициентов, соответственно.

Хочется отметить, что в практической деятельности ограничиваться исключительно количественной оценкой и определением вероятности дефолта коммерческого банка было бы не правильно, поскольку необходимо оценивать также качественные характеристики каждого банка, которые также имеют существенное влияние на его устойчивость. Поэтому в любой ситуации помимо цифровой оценки необходимо иметь профессиональное суждение нескольких аналитиков, мнения которых могут быть признаны достойными доверия.

Литература

1. Климашенок, А. В. Методика оценки вероятности дефолта заемщика / А. В. Климашенок // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2008. – №45. – С.13-17.

Климашенок А. В.

2. Малюгин, В. Оценка устойчивости банков на основе эконометрических моделей / В. Малюгин, Е. Пытляк // *Банковский вестник*. – 2007. – №4. – С. 30-36.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 12 июня 2006 г., №384 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>. – Дата доступа: 10.02.2010.

4. Программа развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2006–2010 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 15 января 2007 г., №27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/banksectordev06-10.pdf>. – Дата доступа: 10.02.2010.

5. Gunter, L. Credit risk modeling using Excel and VBA / L. Gunter, P.N. Posch. – England: John Wiley & Sons Ltd, 2007. – 261 p.

**Материал поступил
в редакцию 22.02.2010.**

Конкурентоспособность регионов: сущность и управление

Шашко Александр Александрович,

*аспирант кафедры экономической информатики и математической экономики
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

Конкурентоспособность региона составляет основу устойчивого экономического роста и экономической безопасности региона. В статье уточняется понятие «конкурентоспособность региона», управление конкурентоспособностью региона увязывается с реализацией двух составляющих механизма эволюции социально-экономических систем – адаптационной (инвестиционной) и инновационной. Конкурентоспособность регионов формируется в результате целенаправленной активной региональной инновационно-инвестиционной политики. Ее проведение должно обеспечиваться объективной диагностикой (оценкой) уровня конкурентоспособности региона, которую отражает рейтинг конкурентоспособности.

Введение. Начало XXI века знаменуется формированием новых тенденций регионального развития, предпосылки которых заложены в следующих процессах, объединяемых терминами «глобальная экономика», «информационная экономика», «новая экономика», «инновационная экономика» или «экономика знаний», «сетевая экономика», «постиндустриальная экономика» и устойчивое развитие. Эти процессы обуславливают повышение мобильности трудовых, инвестиционных и инновационных факторов, сетевую организацию производственных процессов. Качество среды жизнедеятельности людей само становится ресурсом производства [6, с. 84].

Наиболее значимой тенденцией в последние десятилетия стала необходимость адаптации региональной политики к процессам глобализации и переходу на инновационный путь развития, в основе которого лежит экономика знаний. Глобализация постепенно превращает регионы в экономических агентов, субъектов мировой экономики. Они становятся составной частью мирового хозяйства, в них все в большей степени начинает доминировать новая стратегия развития, основанная на глобально ориентированной региональной политике и на глобальной конкуренции. Конкурентоспособные региональные экономики становятся основой устойчивого развития не только регионов, но и страны.

Отмеченные тенденции выступают предвестником смены системных факторов регионального развития, перехода на качественно иную основу территориальной организации хозяйства и всей жизни общества [1, 3]. Как следствие, региональная политика должна быть все больше направлена не на компенсацию традиционно сложившихся территориальных диспропорций, а на развитие, ориентированное на освоение перспективных технологических укладов, запуск новых видов деятельности, формирование современной инфраструктуры, изменение территориальной структуры хозяйства и системы расселения. Тем более что в условиях глобализации неправомерно ставить знак равенства «между хозяйственным ростом и экономическим развитием ($growth \neq development$), так как потребление новых знаний приводит к созданию человека с новыми способностями и потребностями, а не только просто наращиванию объема произведенных благ» [14, с. 47].

Ключевым способом решения проблем макрорегулирования экономики региона в условиях мобильности инвестиционных и инновационных факторов является создание таких механизмов [16, с. 52], которые обеспечивали бы формирование, сохранение и поддержание устойчивого развития региональной экономики, интегрированной в мировые рынки. Наблюдается значительный интерес исследователей к оценке конкурентоспособности региона [4, 9, 12, 18, 25], и в целом к проблеме управления конкурентоспособностью региона, представленной в основном в зарубежной литературе

[8, 17, 27]. Отмечается, что конкурентоспособность регионов – движущая сила регионального развития, которая ведет к достижению межрегионального паритета или вызывает углубление межрегионального неравенства. При этом конкурентоспособность регионов определяется не столько наличием ресурсов, сколько эффективностью их использования.

В последние годы под влиянием практической деятельности сотен рейтинговых агентств, которые составляют рейтинги (rating, ranking), в мире начала складываться теория диагностики и рейтингов экономических субъектов (государств, регионов, территорий, корпораций) как составная часть теорий конкурентоспособности и региональной политики [5, 18, 25]. Однако цели и задачи управления конкурентоспособностью региона, факторы, влияющие на методы управления и методики оценки его качества, нуждаются в дальнейшем исследовании. Поэтому исследование различных аспектов, связанных с управлением конкурентоспособностью регионов представляется актуальным в настоящее время.

В исследованиях [7, 9, 19] отмечается, что для развития современной теории конкурентоспособности регионов необходимо формирование системы оценочных показателей, методов их агрегации в индексы, которые позволяют более обоснованно подходить к формированию региональной политики, выявлению слабых мест, определению корректирующих воздействий, ведению постоянного мониторинга, и в целом позволяют оптимально повышать конкурентоспособность регионов.

Цель статьи – на основании анализа работ по вопросам конкурентоспособности регионов разработать методические основы совершенствования экономического механизма управления региональным развитием с использованием рейтингового анализа инновационно-инвестиционного потенциала регионов.

Уточнение понятия «конкурентоспособность региона»

Конкурентоспособность региона представляет собой конкурентное преимущество или свойство, имеющее как общие черты с конкурентоспособностью других экономических систем, таких как фирма и национальная экономика, так и специфические свойства, обусловленные отличием региона как экономического агента от других участников рыночной конкуренции [9,

с. 127]. Причем конкурентоспособность является не только свойством региона как экономической системы, но и сама является системой свойств, позволяющей региону эффективно вести конкуренцию при достижении своих целей.

Становление конкурентных преимуществ связано с конкретными историческими и социально-экономическими особенностями развития каждого региона. Они могут быть абсолютными и относительными, отдельные из них могут относиться к устойчивым. Конкурентные преимущества можно также разделить на фактические или текущие, и перспективные, определяющие конкурентные преимущества в будущем [11]. Как правило, перспективные преимущества являются результатом внедрения нововведений в понимании Й. Шумпетера [26]. Как считает большинство современных авторов [5, 9, 12, 13], наибольшее значение для повышения уровня конкурентоспособности региона в соответствии с тенденциями развития мировой экономики имеют интеллектуальные и инвестиционные факторы.

Таким образом, конкурентоспособность имеет временные параметры – это способность конкурировать в данное время и возможность регионов приспособиться к изменяющимся условиям и к повышению конкурентоспособности других субъектов. Соответственно, можно говорить о текущей и перспективной конкурентоспособности регионов.

В литературе нет единой точки зрения на определение конкурентоспособности региона, что затрудняет создание единых методик оценки качества управления конкурентоспособностью региона. В таблице 1 сведены в единую классификацию теоретические подходы к определению понятия «конкурентоспособность региона». Исследователи в данном понятии среди всего многообразия свойств выделяют те, которые являются специфическими для систем, рассматривая это понятие либо с точки зрения объекта управления, либо с позиций субъекта управления.

Анализ терминологических исследований понятия «конкурентоспособность региона» показал, что под конкурентоспособностью региона понимается, во-первых, способность управлять устойчивым развитием региона (наличие собственного мотива для развития), условие достижения целей в конкурентной среде и нацеленность на положительные для региона результаты. Во-вторых, политика управления развитием региона, основанная

Таблица 1. Теоретические подходы к определению понятия «конкурентоспособность региона»

Подходы к определению	Особенности трактовки
С точки зрения субъекта управления	В этом случае конкурентоспособность региона понимается как: <ul style="list-style-type: none"> - условие достижения целей в конкурентной среде [9, с. 12]; - политика территориального развития, направленная на стимулирование экономического развития [20]; - способ повышения эффективности действий местных органов власти [8, 15]; - состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей [2, 24]; - способность местных властей функцией управления и регулирования создавать условия рационального использования экономического потенциала территории [24].
С позиций объекта управления	Под конкурентоспособностью региона понимается: <ul style="list-style-type: none"> - способность управлять факторами регионального развития и формировать источники конкурентных преимуществ [4], а также следствие управления имеющимися и создаваемыми конкурентными преимуществами, мера воплощения их в жизнь [24]; - способность региона производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов [5]; - способность региональной экономики производить и потреблять товары и услуги [18]; - способность обеспечивать высокий уровень доходов и занятости [20]; - способность создавать условия на внутренних и внешних рынках [17]; - способность конкурировать и достигать успеха в достижении целей развития в экономическом соперничестве с другими регионами [23.]; - способность удовлетворять потребности существующих и привлекать новых резидентов [22]; - способность обеспечивать высокий уровень доходов и занятости [20].
С позиции системного подхода, основываясь на особенностях предмета исследования	Конкурентоспособность региона – это: <ul style="list-style-type: none"> - обладание свойствами, создающими преимущества для субъектов [20] - обладание совокупностью свойств, создающих преимущества перед другими субъектами экономического привлекательность как места размещения производства [15, 20, 25]. - привлекательность с позиции уровня развития экономики города, в сравнении с другими городами [27]. - продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов [24].
Отрицание самостоятельной конкурентоспособности региона	При этом отдельные авторы отмечают, что конкурентоспособность региона обусловлена лишь совокупностью конкурентоспособностей субъектов хозяйствования [25] или только наличием конкурентоспособного кластера взаимосвязанных отраслей [28].

на наличии необходимых для этого ресурсов, или результат (следствие) этой политики. В-третьих, свойства (в первую очередь, системообразующие), факторы или конкурентные преимущества, обеспечивающие возможность и способность региона к устойчивому развитию, рассматривая их как универсальный показатель состояния любых объектов.

Регион, как субъект экономических отношений, образуемых системой институтов, вступает в отношения разных уровней – горизонтальные и вертикальные, и в каждом типе отношений имеются конкурентные начала. Следует отметить, что в условиях Беларуси, унитарного государства, можно говорить не о типах отношений, а лишь о двух особенностях проявления межре-

гиональных отношений. При этом на конкурентоспособность региона оказывает влияние вся совокупность отношений разного уровня по поводу ресурсов и рынков, важных для экономического развития региона, включающая институты конкуренции и предпринимательства, банкротства, организации фондовых рынков, рынков технологий и информации, и другие [10, с. 98, таблица 1].

С учетом этого, уточним понятие «конкурентоспособность региона» как *совокупность отношений по поводу устойчивого развития региона, отражающая способность обеспечить высокий уровень жизни населения и эффективность использования текущих и перспективных конкурентных преимуществ региона.*

Управление конкурентоспособностью региона

Управление конкурентоспособностью региона – решающий фактор устойчивого развития – должно обеспечить рост эффективности экономики региона и достижение социального прогресса. Оно обусловлено эффективностью использования перспективных конкурентных преимуществ и связано с реализацией двух составляющих, так называемого, синергетического механизма эволюции социально-экономических систем – адаптационной и инновационной.

Адаптационная составляющая управления конкурентоспособностью региона отражает свойство приспособляемости экономической системы, обусловленное процессами взаимодействия с внешней средой, форму отношений региона с внешней средой. Она в основном связана с его инвестиционной привлекательностью и масштабами инвестиционного процесса. Управление конкурентоспособностью региона, обусловленное адаптационной составляющей, направлено на улучшение внешних источников конкурентоспособности и прогрессивное раз-

Таблица 2. Основные показатели инновационно-инвестиционного развития за 2008 г. по регионам Республики Беларусь

Показатель	Республика в целом	Брестская обл.	Витебская обл.	Гомельская обл.	Гродненская обл.	г. Минск	Минская обл.	Могилевская обл.
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	4594,4	626,9	566,3	656,2	501,6	1075,8	661,5	506,1
Доля работников с высшим образованием (в % ко всем работникам)	23,8	20,9	20,7	20,9	21,2	35,9	18,5	20,2
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	31473	558	1210	3014	432	23719	1910	630
Доля персонала, занятого исследованиями и разработками, в % к занятым в экономике	0,69	0,09	0,21	0,46	0,09	2,20	0,29	0,12
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в науке и научном обслуживании, тыс. руб.	1246,7	927,2	981,4	1144,7	1524,5	1300,4	981,5	1277
Численность исследователей на 10 000 населения	19,1	2,5	5,7	10,0	2,4	78,8	5,9	3,2
Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность	371	72	35	57	34	76	60	37
Число организаций, осуществлявших исследования и разработки	157	20	20	21	22	42	18	14
Число организаций, занятых исследованиями и разработками, в % к общему числу промышленных предприятий	2,60	1,42	2,19	2,34	1,00	4,87	0,96	1,37
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. руб. на 1 исследователя	52,1	27,0	30,9	140,6	54,5	44,3	49,3	78,1
Объем отгруженной инновационной продукции, в % к продукции промышленности	10,3	5,0	12,0	10,1	7,7	15,8	5,0	11,2
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб./чел.	3846,4	3407,3	3119,0	3811,7	3854,6	4726,3	4321,0	3102,8
Объемы прямых иностранных инвестиций в экономику региона, долл./чел.	674,7	136,6	747,8	677,3	76,9	1523,4	942,5	133,6

Источник: рассчитано с использованием: Регионы Респ. Беларусь: Стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2009; Стат. ежегодник Респ. Беларусь: Стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

витие региона, что связано со структурной перестройкой экономики региона.

Инновационная составляющая управления конкурентоспособностью региона отражает способность экономики региона обеспечить высокий уровень жизни населения и эффективности регионального развития за счет обновления, форму внутрирегиональных отношений региона. Роль инновационной составляющей управления конкурентоспособностью регионов возрастает. Инновации становятся ведущим ресурсом экономического развития региона, а наиболее важной способностью конкурирующих субъектов становится способность обеспечивать создание, накопление, хранение и передачу знаний и инноваций. Инновационная составляющая определяется развитием конкурентных преимуществ, обусловленных освоением двух видов инноваций. К ним относятся:

- технические новации, связанные с обновлением ресурсной составляющей экономики региона, совершенствованием технологий (роста технологического потенциала), с улучшением инженерной, транспортной, социальной и других видов инфраструктуры, обеспечивающих технические и технологические требования инновационного развития;

- социальные инновации, связанных с освоением социальных технологий, в том числе на основе повышения эффективности управления и информационного обеспечения, за счет повышения качества человеческого и интеллектуального потенциала.

Управление конкурентоспособностью региона, обусловленное инновационной составляющей, направлено на использование внутренних источников развития. Оно заключается в управлении такими ресурсами, как возрастающий интеллектуальный потенциал региона (в том числе системы регионального управления), увеличение объема и качества знаний, развитие информационно-коммуникационных связей и других. Таким образом, адаптационная составляющая характеризует общую направленность изменений в управлении конкурентоспособностью региона как отражение изменения системы на взаимодействия с внешней средой, а инновационная составляющая определяет особенности изменений, направленные на изменение внутренней структуры, изменение деятельности на основе освоения новых элементов. Вместе они отражают основные свойства элементов механизма управления региональным развитием.

Следует отметить, что в настоящее время в практике управления развитием белорусских регионов наблюдается преимущественное использование адаптационной (инвестиционной) составляющей, отражающей необходимость «догоняющего развития», что соответствует инвестиционной стадии развития конкурентоспособности [17, 24]. Это характеризуют и подтверждают показатели инновационноинвестиционного процесса, представленные в таблице 2. В то же время для Беларуси, имеющей высокий инновационный потенциал, сложились подходящие условия для перехода к параллельной реализации инновационной стадии.

Следует отметить, что обе составляющие управления конкурентоспособностью региона обусловлены инвестициями, которые являются источником конкурентных преимуществ не только в силу традиционных функций инвестиций, но и за счет переключения на новые объекты инвестирования (человеческий, интеллектуальный, социальный капитал).

Основополагающими аспектами управления конкурентоспособностью региона становятся:

- инвестиционная привлекательность региона (конкурентоспособность, связанная с инновационным обновлением ресурсной составляющей экономики региона, а также конкурентоспособность особого товара «территория»);

- инвестиционная активность (конкурентоспособность субъектов, осуществляющих инвестиции в регионе или конкурентоспособность финансов);

- инновационный потенциал региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая инновациями, связанными с освоением новых технологий, изделий, в том числе на основе повышения эффективности управления и информационного обеспечения, за счет повышения качества инновационного потенциала).

Управление конкурентоспособностью региона позволяет рассматривать инвестиции и инновации как *инновационно-инвестиционные процессы*, протекающие в экономическом пространстве региона, в их неразрывном единстве, как систему. Эти процессы обеспечивают комплексное генерирование инноваций и коммерциализацию их результатов, ускоренное прохождение последовательных стадий жизненных циклов системы и системное развитие современной институциональной, инновационной, инвестиционно-финансовой, производственной и социальной инфраструктур, которые в форме

интегрированных региональных и кластерных структур должны развиваться в регионе.

Инновационно-инвестиционная деятельность в регионе – это вид активности по реализации инновационно-инвестиционного процесса в регионе.

Предметом управления конкурентоспособностью региона являются отношения, складывающиеся между участниками инновационно-инвестиционного процесса в регионе.

Таким образом, под *управлением конкурентоспособностью региона* можно понимать совокупность принципов, методов и форм управления инновационно-инвестиционными процессами и инновационно-инвестиционной деятельностью в регионе, направленных на формирование полноценной среды жизнедеятельности; сюда же относятся и организационные формы, в которых осуществляется указанные действия.

Основная цель управления конкурентоспособностью региона состоит в обеспечении устойчивого регионального развития. Комплексная система элементов управления конкурентоспособностью региона представлена на рисунке 1.

В управлении конкурентоспособностью региона выделим задачи, каждая из которых соответствует его основополагающим аспектам и направлена на улучшение инвестиционной привлекательности региона, повышение инвестиционной активности, формирование и развитие инновационного потенциала региона, а также на развитие институциональной инфраструктуры региона.

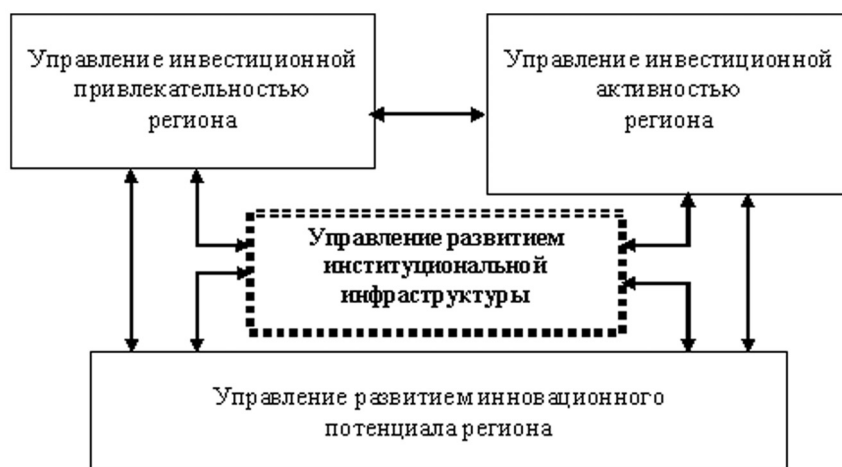


Рисунок 1 – Комплексная система элементов управления конкурентоспособностью региона

Задача управления развитием институциональной инфраструктуры региона – объединить все

другие элементы системы, формировать систему конкурентных отношений разных уровней: общества, региона, отрасли и других. Реализация этой задачи связана с созданием общих наиболее благоприятных условий для развития инновационно-инвестиционных процессов в регионе, с созданием правовых условий деятельности инвесторов, формированием системы мер, снижающих вероятность потери инвестиций и дохода от них, эффективным распределением интеллектуальной собственности в инновационной сфере, созданием рыночной инновационной инфраструктуры и других. Задача управления инвестиционной привлекательностью региона связана с формированием соответствующей региональной инвестиционной политики, градостроительной, налоговой, занятости, промышленной и других видов политик, предусматривающих меры по повышению уровня привлекательности региона (области, района и города) и их инвестиционного имиджа. Она отражает отношения, при которых инвесторы выбирают регион для осуществления своих целей. Задача управления инвестиционной активностью региона состоит в регулировании системы конкурентных отношений по поводу развития финансовых инструментов и механизмов, обеспечивающих рост темпов вложения инвестиций, приведение структуры инвестиций в соответствие со спросом на финансовые ресурсы на основе повышения эффективности управления и информационного обеспечения. Задача управления развитием инновационного потенциала региона отражает систему конкурентных отношений по поводу использования (потребления) ресурсов в инновационной сфере. Реализация этой задачи связана с проведением региональной инновационной политики, политики развития предпринимательства, политики в области высшего образования и других. Система управления конкурентоспособностью региона формирует механизм управления посредством всех основных элементов: действий органов управления, целевых установок, принципов, функций, структур, ресурсов, методов, технологий и инструментов управления. Таким образом, решение комплексной системы задач управления конкурентоспособностью региона позволит рассматривать инновационно-инвестиционные процессы,

конкурентных отношений по поводу использования (потребления) ресурсов в инновационной сфере. Реализация этой задачи связана с проведением региональной инновационной политики, политики развития предпринимательства, политики в области высшего образования и других. Система управления конкурентоспособностью региона формирует механизм управления посредством всех основных элементов: действий органов управления, целевых установок, принципов, функций, структур, ресурсов, методов, технологий и инструментов управления. Таким образом, решение комплексной системы задач управления конкурентоспособностью региона позволит рассматривать инновационно-инвестиционные процессы,

функционирующие в экономическом пространстве региона, как систему, являющуюся объектом регулирования при формировании и проведении инновационно-инвестиционной политики.

Инновационно-инвестиционную политику можно определить как сферу деятельности государства, направленную на эффективность управления конкурентоспособностью региона для регулирования инновационных и инвестиционных процессов в регионе с целью обеспечения устойчивого регионального развития. Она позволяет рассматривать отношения, складывающиеся между участниками инновационно-инвестиционного процесса в регионе, как относительно целостное образование, комплексно воздействующее на весь спектр задач управления конкурентоспособностью региона.

ное использование ресурсов инвестиционной сферы.

Условием успешного проведения инновационно-инвестиционной политики является внедрение новой модели механизма управления конкурентоспособностью региона, адекватной белорусской модели социально-экономического развития, которая позволит обеспечить оптимизацию параметров, отражающих повышение перспективной конкурентоспособности региона, объединенных в системное единство механизма управления конкурентоспособностью региона. С точки зрения системного подхода модель механизма включает в себя изображенные на рисунке 2 структурные составляющие, обеспечивающие осуществление инновационно-инвестиционной политики:

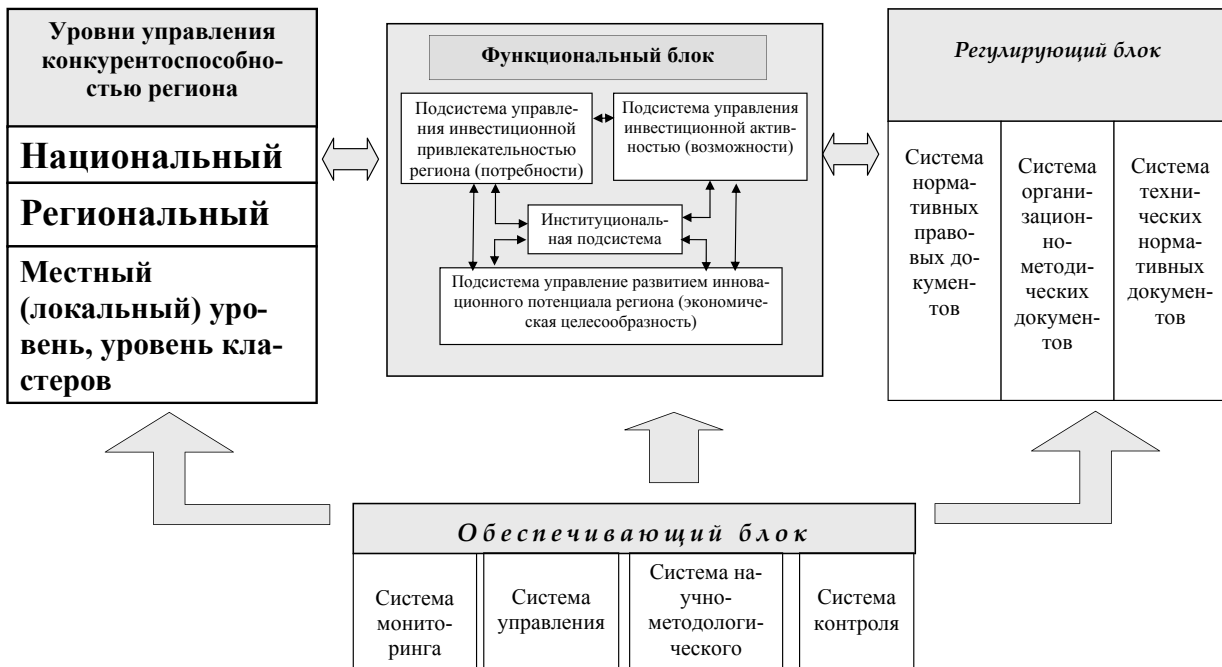


Рисунок 2 – Модель механизма управления конкурентоспособностью региона

Содержанием инновационно-инвестиционной политики является создание необходимых правовых, экономических, организационных и иных условий для управления конкурентоспособностью региона, то есть государственное регулирование развитием регионов. Она направлена, во-первых, на формирование качественного инновационного потенциала и удовлетворение потребностей общества в конкурентоспособной продукции; во-вторых, на обеспечение эффективного использования имеющегося инновационного потенциала и его оптимального распределения между пользователями и собственниками в населенных пунктах; в-третьих, на эффектив-

- функциональный блок, который включает основополагающие аспекты перспективной конкурентоспособности региона. Он отражает способ решения задач устойчивого регионального развития на основе согласованного развития основных элементов управления конкурентоспособностью региона, позволяющих сочетать социально-экономические потребности, инвестиционные возможности и инновационную целесообразность, возможность и способность развития инновационного потенциала;

- обеспечивающий блок, который включает систему мониторинга, систему управления и систему контроля;

- регулирующий блок, который включает системы нормативных правовых, организационно-методических и технических нормативных документов. Этот блок обеспечивает формирование и развитие институциональной среды и институциональной инфраструктуры региона.

Итак, инновационно-инвестиционная политика представляет собой взаимосвязанную и скоординированную совокупность методов и форм, инструментов и рычагов воздействия на инновационно-инвестиционный процесс на разных уровнях в интересах населения и экономики республики.

Эта политика может осуществляться на следующих уровнях: национальном, региональном и местном (локальном). Национальный уровень отражает общие проблемы и решения, которые относятся к территории всей страны и определяют национальную стратегию развития конкурентоспособности экономики. Региональный уровень отражает специфические проблемы развития инновационно-инвестиционных процессов и институциональной инфраструктуры и их решение в регионе (область, крупный город), которые в комплексе определяют региональную стратегию и программу развития конкурентоспособности. Местный (локальный) отражает локальные задачи и конкретные меры, обеспечивающие их решение на местном уровне (населенный пункт, кластер, организация, фирма), развитие инновационно-инвестиционных процессов и повышение инновационной активности. Следовательно, инновационно-инвестиционная политика призвана отрегулировать функционирование действующих в обществе экономических механизмов создания и оптимального распределения ресурсов, направленных на формирование полноценной инвестиционной среды, наиболее полно отвечающей сложившимся условиям и целям инновационного развития общества.

Анализ качества управления конкурентоспособностью региона

Качество управления конкурентоспособностью региона зависит от полноты реализации накопленного конкурентного потенциала, то есть от эффективности использования

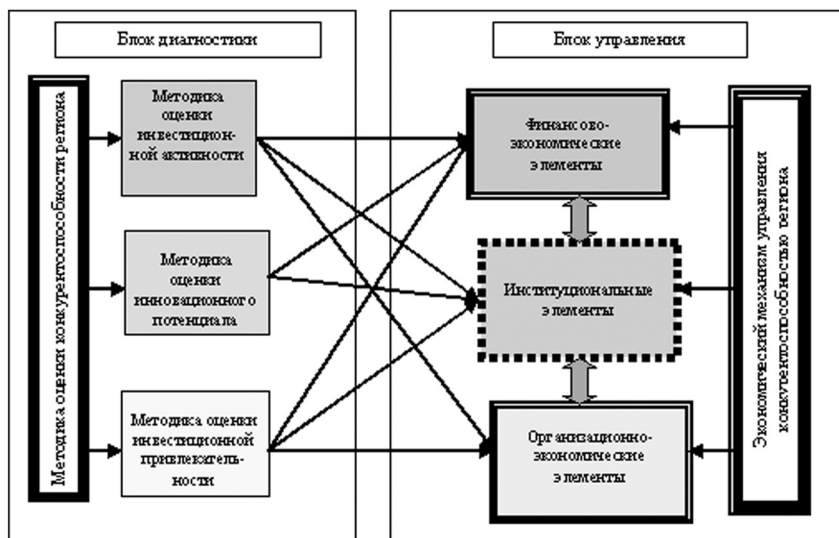


Рисунок 3 – Система управления инновационно-инвестиционной деятельностью регионов

все видов ресурсов региона в инновационно-инвестиционном процессе и качества реализации стратегий и программ инновационно-инвестиционного развития регионов, наличием четких ориентиров и моделей их реализации. А это предполагает необходимость ведения мониторинга и должно обеспечиваться объективной диагностикой (оценкой) уровня конкурентоспособности региона, которую с учетом прогноза возможных изменений конкурентной среды и социально-экономической ситуации отражает рейтинг конкурентоспособности, выполняемый на основе интегральной оценки и системы инновационно-инвестиционных индексов.

Система инновационно-инвестиционных индексов позволяет отслеживать не только отдельные результаты, но и выявлять тенденции, складывающиеся в сфере повышения конкурентоспособности регионов, обеспечения высокого уровня жизни населения, оптимального использования факторов регионального развития и формирования источников конкурентных преимуществ, создания условий для обеспечения роста конкурентоспособности субъектов хозяйствования, а также в эффективности использования имеющегося в регионе социально-экономического потенциала.

В качестве механизма практической реализации управления конкурентоспособностью регионов предлагается система управления инновационно-инвестиционной деятельностью, изображенная на рисунке 3.

На основе изучения проблем улучшения инновационно-инвестиционных процессов, по-

вышения инновационного потенциала региона определено, что выбор форм и способов реализации региональных экономических интересов и управление конкурентоспособностью регионов обусловлены влиянием совокупности трех групп факторов:

- стабилизирующих (организационно-экономические механизмы, социально-экономическая ситуация, финансово-хозяйственная деятельность предприятий);

- инфраструктурных (рыночная структура, институциональная система, структура потребления и спроса, законодательная система, таможенная система, регулирование цен и тарифов и другие);

- стимулирующих или активизирующих (госзаказ, кредитная система, налоговая система и другие).

Особенности регулирования инновационно-инвестиционной деятельности и ее направленность на развитие экономического и интеллектуального потенциала регионов требуют применения научного подхода к совершенствованию разработки и осуществления стратегии управления конкурентоспособностью региона, а также указывает на необходимость совершенствования инструментария традиционной теории региональной экономики для диагностики региональных проблем, текущей конкурентоспособности и развития перспективных (стратегических) конкурентных преимуществ, всестороннего учета складывающихся рыночных механизмов устойчивого регионального развития.

Заключение

Конкурентоспособность региона составляет основу устойчивого экономического роста и экономической безопасности региона. В экономической литературе, в настоящее время понятие «конкурентоспособность регионов» является недостаточно изученным. Это приводит к отсутствию как единой методики оценки конкурентоспособности регионов, так и единых подходов в разработке региональных управленческих решений и мер по повышению текущего уровня конкурентоспособности и его потенциального роста.

Управление конкурентоспособностью региона связано с реализацией двух составляющих механизма эволюции социально-экономических систем – адаптационной и инновационной. Адаптационная составляющая управления конкурентоспособностью регионов во многом связана с его инвестиционной привлекательностью. Инновационная составляющая определяется развитием конкурентных преимуществ, обусловленных освоением ин-

новаций. Вместе они отражают основные свойства элементов механизма управления региональным развитием, и позволяют определить методические основы его совершенствования.

Под управлением конкурентоспособностью региона можно понимать совокупность принципов, методов и форм управления инновационно-инвестиционными процессами и инновационно-инвестиционной деятельностью в регионе, направленных на формирование полноценной среды жизнедеятельности; сюда же относятся и организационные формы, в которых осуществляется указанные действия.

Конкурентоспособность регионов в значительной мере формируется в результате целенаправленной активной инновационно-инвестиционной политики, которая позволяет рассматривать инновационные и инвестиционные процессы, протекающие в экономическом пространстве региона, как систему, являющуюся объектом регулирования.

Устойчивое региональное развитие должно обеспечиваться объективной диагностикой (оценкой) уровня конкурентоспособности региона, которую с учетом прогноза возможных изменений конкурентной среды и социально-экономической ситуации отражает рейтинг конкурентоспособности, выполняемый на основе интегральной оценки и системы инновационно-инвестиционных индексов.

Литература

1. Белякова, Е. В. Новая парадигма регионального развития / Е. В. Белякова // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2. – С. 285-288.
2. Богомолова, И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова, Е. В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – 2005. – №1. – Режим доступа: <http://dis.ru/magaz/market/annotations/2005/1>. – Дата доступа: 11.11.2009.
3. Бражник, М. В. Эволюция теории и практики стратегического менеджмента (конец XIX – первое десятилетие XXI века) / М. В. Бражник // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2. – С.153-157.
4. Важенин, С. Г. Конъюнктура конкурентоспособности региона / С. Г. Важенин, А. Р. Злоченко, А. И. Татаркин // Регион: экономика и социология. – 2004. – №3. – С. 23–38.
5. Васильева, З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З. А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №2. – С. 83-90.

6. Герасенко, В. П. Формирование механизма устойчивого развития региона: Монография / В. П. Герасенко. – Минск: БГЭУ, 2005. – 224 с.
7. Гранберг, А.Г. Региональный аспект экономической конкурентоспособности / А. Г. Гранберг // Конкурентоспособность и модернизация экономики : в 2-х кн. / Отв. ред. Е. Г. Ясин. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – Кн. 1. – С. 173-175.
8. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России: теоретические основы и методология / И. П. Данилов. – М.: «Канон+», РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
9. Калюжнова, Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 526 с.
10. Ключня, В. Л. Институциональная среда Республики Беларусь и эффективность хозяйственного законодательства / В. Л. Ключня, А. В. Черновалов // Веснік БДУ. Сер. 3. – 2009. – №1. – С. 95-103.
11. Ковалев, М. М. Конкурентоспособность регионов Республики Беларусь: состояние и перспективы / М. М. Ковалев, А. А. Шашко // Матер. VI междунар. науч. конф. (Минск, 20-21 окт. 2005 г.). В 4 т. / Редкол.: С.С. Полоник [и др.]. – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Республики Беларусь, 2006. – Т. 1. – С. 489-503.
12. Маннапов, Р. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие : монография / Р. Г. Маннапов, Л. Г. Ахтариева. – М.: КНОРУС, 2008. – 352 с.
13. Натчук, Л. С. Методологические проблемы диагностики и прогнозирования развития регионов / Л. С. Натчук // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: Матер. V междунар. науч. конф. (Минск, 21-22 окт. 2004 г.). В 5 т. / Редкол.: С. С. Полоник [и др.]. – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2004. – Т. 3. – С. 228-229.
14. Нехорошева, Л. Н. Инновационная составляющая устойчивого развития в условиях глобализации / Л. Н. Нехорошева // Междунар. науч.-практ. конф. по устойчивому развитию. Тезисы докладов (Минск, 27-28 мая 2004). – Минск: Юнипак, 2004. – С. 46-47.
15. Паникарова, С. В. Региональная экономическая конкуренция в России : возможность достижения межрегионального паритета или фактор углубления межрегионального неравенства / С. В. Паникарова // Проблемы современной экономики. – 2007. – №4. – С. 241-244.
16. Пороховский, А. А. Единое экономическое пространство страны – определяющий фактор ее развития и конкурентоспособности / А. А. Пороховский // Экономическая эффективность развития России; под ред. проф. К. В. Папенова. – М.: Экономический факультет МГУ. – ТЕИС, 2007. – С. 51–61.
17. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
18. Рябцев, В. М. Конкурентоспособность российских регионов: методология оценки и сравнительного анализа / В. М. Рябцев. – Самара: СГЭА, 2002. – 128 с.
19. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения / Я. М. Александрович, С. С. Полоник, В. В. Пинигин [и др.]. – Минск: ГНУ «НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь», 2004. – 168 с.
20. Точицкая, И. Э. Показатели конкурентоспособности регионов / И. Э. Точицкая // Белорусский экономический журнал. – №3. – 2003. – С. 60-70.
21. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Д.Б. Берг [и др.]; Под ред. В.В. Попкова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 295 с.
22. Хатько, А. Ю. Территориальный маркетинг как условие обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности региона / А. Ю. Хатько // Конкурентоспособность региона: состояние, проблемы, перспективы: матер. Междунар. науч.-практ. конф. / 28-29 апр. 2005 г., Гродно, в 2 ч. – Гродно: ГрГУ, 2005. – Ч. 2. – С. 188-189.
23. Чернова, Т. В. Оценка конкурентоспособности регионов РФ / Т. В. Чернова // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. [Электронный ресурс]. – Киров: Кисловодский институт экономики и права. – ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов». – 2007. – №2. – Режим доступа: <http://uecs.mcnir.ru>. – Дата доступа: 11.11.2009.
24. Шеховцева, Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева // Маркетинг. – 2001. – №4. – С. 11-16.
25. Шорохов, В. П. Оценка конкурентоспособности региона / В. П. Шорохов, Д. Н. Колькин // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №1. – С. 92-101.
26. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
27. Begg, I. Cities and competitiveness / I. Begg // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – P. 795-809.
28. Porter, M. The Economic Performance of Regions / M. Porter // Regional Studies. – 2003. – Vol. 37.6&7. – P. 549-578.

Материал поступил
в редакцию 03.02.2010.

Научно-технический потенциал региона и результативность его использования

Витун Светлана Емельяновна,

*кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит»
Гродненского государственного университета им. Я. Купалы (г. Гродно)*

В статье даются и обосновываются понятия «регион», «научно-технический и ресурсный потенциал», а также характеризуются показатели эффективности использования данных категорий на основе анализа статистического материала. Сделаны научно обоснованные выводы и предложения по улучшению использования научно-технического потенциала Гродненской области.

Научно-технический потенциал региона является составной частью его ресурсного потенциала. Под ресурсным потенциалом понимается совокупность всех видов ресурсов, формирующихся на данной территории, которые могут быть использованы в процессе общественного производства. Главной составляющей ресурсного потенциала является научно-технический потенциал.

Для инновационного развития региона, по крайней мере, необходимы четыре исходных условия: технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса; постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп; институциональная система, ориентированная на инновационное развитие; востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физическими лицами.

Все эти четыре исходных условия в Гродненской области имеются. Поэтому она и была выбрана в качестве объекта исследования.

В данной работе термин «регион» будет использоваться для обозначения области в ее административно-территориальных границах, с ее структурной неоднородностью пространства Республики Беларусь в природно-географическом, ресурсном, экономическом аспектах. Подобная неоднородность вынуждает любое мероприятие принимать с учетом интересов и особенностей регионов. Регион является целостной, неоднородной, распределенной в пространстве открытой и развивающейся системой. Регион – это динамичная система, меняющаяся во времени, структурно и территориально. Вместе с тем – это и социальная система, включающая в себя исторические, национальные и культурные особенности территории. При этом регион – воспроизводимая система. На его территории локализуются некоторые воспроизводственные связи экономики страны, производится часть валового национального продукта, так называемого регионального валового продукта [5, с. 160].

При проведении исследований ставилась задача: изучение, анализ состояния научно-технического потенциала региона, выявление местной специфики и проблем; определение приоритетов научно-технического потенциала; развитие научно-технического потенциала в соответствии с установленными приоритетами; определение основных направлений инновационной деятельности предприятий региона.

Для оценки научно-технического потенциала региона нами использовались основные показатели, характеризующие его развитие и эффективность.

Основным показателем, характеризующим уровень развития научного сектора в регионах, является численность исследователей. По данному показателю Гродненская область занимает предпоследнее место среди регионов республики (281 исследователей на 10 тыс. населения), а по количеству организаций, выполнявших научно-исследовательские работы (4,4%) – последнее. Хотя по среднегодовой стоимости основных средств в расчете на одну организацию она занимает одно из первых мест (3431 млн. руб.). Следовательно, научный потенциал региона используется недостаточно, хотя и обладает высоким

уровнем стоимости основных средств на одну организацию. Необходимо активизировать вузовский потенциал, так как здесь сконцентрировано подавляющее большинство исследователей, обладающих необходимым опытом и знаниями в проведении научно-исследовательской работы и от того, насколько будет использован научный потенциал вузов региона, в конечном счете, зависит эффективность работы научно-технического потенциала региона в целом.

По данным статистики, в Гродненской области с 2000 по 2008 гг. выполнялись научные исследования и разработки 11-13 организациями, в том числе 6-8 предпринимательскими организациями и 3 вузами [3, с. 146].

За исследуемый период число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, увеличилось на 2 единицы. Если в 2000 г. их было 11, то в 2007 г. их стало уже 15, а в 2008 г. – 13. Численность исследователей за этот период снизилась на 92 человека, или на 17% [3, с. 146].

Наибольшее число исследователей в период с 2000 по 2007 гг. находилось в предпринимательском секторе, но в 2008 г. уже наблюдается сокращение на 33% (что составило – 182 чел.). Наиболее эффективное представление об эффективности исследований дают внутренние затраты на исследования.

Данные показывают, что затраты на исследования и разработки в период 2000-2008 гг. по государственному сектору деятельности имеют стойкую тенденцию к росту (со 195 до 6018 млн. руб.), что свидетельствует о росте финансовой обеспеченности исследований и разработок. Несколько снизились затраты в 2007 г. в предпринимательском секторе и секторе высшего образования (3534 и 2600 млн. руб.), а в 2008 г. наблюдается небольшой рост в объеме 5400 и 3179 млн. руб. соответственно [3, с. 152].

Создание инновационной продукции требует четырех компонентов: научного, кадрового, технического и финансового. Первые три представлены в высшем учебном заведении. Поэтому при создании инновационных структур инновационным фирмам, выгодно сотрудничать с вузом.

Кроме того, вуз исторически является разработчиком первых этапов инновационного цикла: фундаментальных, прикладных научно-исследовательских и некоторых опытно-конструкторских работ. На базе крупных университетов разрабатываются инновационные программы.

По поводу взаимосвязи научной и педагогической деятельности преподавателя вуза суще-

ствуют разные точки зрения, зачастую прямо противоположные. Одни утверждают, что научная деятельность преподавателя отрицательно сказывается на его преподавательской деятельности. Мы придерживаемся той точки зрения, что исследовательская работа преподавателя весьма позитивно влияет на учебный процесс.

Прежде всего, ведение преподавателем исследовательской работы означает, что он находится в курсе последних событий в своей профессиональной сфере, в частности знаком со статистикой, отражающей хозяйственную практику (речь идет об экономических дисциплинах). Исследования составляют важную компоненту профессиональной подготовки преподавателя, позволяя ему развивать и углублять педагогические навыки. Преподаватели, занимающиеся исследованиями и разработками, избегают шаблонных вопросов в учебном процессе, их больше привлекает его инновационная, творческая сторона. Как отмечают сами студенты, такие преподаватели разрабатывают более сложные, но и более интересные и разнообразные задания. Если же преподаватель активно занимается наукой, он всегда сможет предложить проблему, находящуюся на пике научной мысли, анализ которой заинтересует студента и будет полезен для самого преподавателя. Исследовательская работа обладает ярко выраженным положительным внешним эффектом. Этот тезис полностью подтверждается работой кафедры финансы и кредит Гродненского государственного университета им. Я. Купалы.

В современных условиях исследовательская работа в вузах стала важнейшим сигналом о качестве вуза для потенциальных студентов и для работодателей. В гродненских вузах, как показывают статистические материалы, уровень научной работы пока еще недостаточен, хотя определенные заделы имеются, что позволяет оптимистично оценивать ее перспективы в ближайшем будущем.

Материальное стимулирование исследовательской работы в вузе представляется недостаточным и неэффективным средством. Для преподавателей с колоссальной учебной нагрузкой (особенно молодых преподавателей без ученой степени) материальная компенсация не играет особой роли в силу отсутствия времени на качественные исследования. По нашему мнению, наиболее приемлемым способом стимулирования исследовательской работы преподавателей могло бы стать сокращение педагогической нагрузки преподавателям-исследователям. Другой выход видится в вы-

делении самостоятельных должностей научных работников на ведущих кафедрах вузов.

Следовательно, естественным направлением развития вуза в современных условиях является его инновационная деятельность, направленная на обучение специалистов, ориентированных на развитие инновационной деятельности предприятий и отраслей.

Таким образом, научный потенциал гродненского региона достаточно высок, что позволяет осуществлять важные исследовательские и инновационные разработки. В исследуемом регионе сформировался крупный научный центр, основу которого составляет вузовская наука. В Гродно находятся три университета, есть частные коммерческие вузы.

Между коллективами гродненских вузов и предприятиями, хозяйствами, учреждениями социальной сферы заключены творческие договоры о сотрудничестве. Благодаря научным исследованиям достигается снижение энергоемкости, материалоемкости продукции, сокращение издержек производства, что способствует повышению его производительности.

Так, например, новые материалы, предложенные учеными университета им. Я. Купалы, используются в серийном производстве карданных передач на ОАО «Белкард». Изготовлены опытные партии валов с антифрикционным покрытием на основе отечественного сырья вместо дорогостоящего импортного. Разработанные материалы предлагаются также для покрытия медицинского инструмента, уплотнительных элементов насосной аппаратуры. Приоритет новых конструкций автомобильных агрегатов и разработанных материалов защищен 30 патентами и свидетельствами Беларуси, России, Украины и США [2, с. 27].

Головной организацией разработки проекта – «Разработка картофелекопателя двухрядного навесного, агрегируемого с тракторами классов 0,6...1,4» является государственное учреждение «Институт механики и надежности машин Национальной академии наук Беларуси». Головной организацией разработки проекта «Разработка и внедрение технологического процесса и специализированного оборудования для шлифования асферических оптических деталей с обеспечением их месячного выпуска в объеме 10 тыс. штук» является – РУП «Завод «Оптик», а научно – организационное сопровождение этих проектов осуществляет УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы».

Оба этих проекта позиционируются на выпуск экспортоориентированной продукции.

Внутренние затраты на исследования и разработки по видам затрат за 2007 г. по сравнению с 2000 г. возросли почти в 10,5 раз (с 1382 млн. руб. до 14597 млн. руб.). Особенно возросли внутренние затраты на оплату труда (в 9,5 раз), капитальные затраты (в 58 раз), затраты на приобретение оборудования (в 50 раз) [3, с. 153].

Анализ структуры и динамики внутренних затрат на исследования и разработки в регионе по видам затрат позволяет выявить наметившуюся положительную тенденцию опережающего роста капитальных затрат по отношению к внутренним текущим затратам, так как в дальнейшем это будет способствовать более быстрому накоплению основных средств. Однако наибольший удельный вес (свыше 84%) в общей структуре внутренних затрат на исследования и разработки занимают текущие затраты, что в целом является негативной тенденцией. Такая структура затрат означает недостаточное накопление основного капитала и расходование большей части имеющихся финансовых ресурсов на текущие затраты, что в будущем может вызвать проблему нехватки основного капитала и необходимость модернизации основных производственных фондов. Высокий рост затрат на оплату труда и расходы на социальные нужды являются положительной тенденцией, так как это создаст основы для стимулирования работников.

Существующие в научно-технической сфере региона распределение внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ за 2008 г. выглядит следующим образом: 16% всех затрат приходится на фундаментальные исследования, 22% – на прикладные исследования и 62% – на разработки. При этом структура затрат существенно различается в зависимости от сектора деятельности: в государственном секторе, науке и высшем образовании преобладающая доля расходов приходится на исследования (70–75%), в предпринимательском секторе – на разработки (до 85%).

В целом в 2007 г. соотношение затрат на фундаментальные и прикладные исследования, разработки составило 1:3, хотя в 2008 г. данный показатель уже составлял 1:5. В зарубежных источниках такое соотношение теоретически обосновано как 1:10. Соотношения затрат для исследуемого региона свидетельствует о том, что государственные расходы на научные исследования и разработки направлены на оказание боль-

шей поддержки престижным фундаментальным исследованиям в ущерб коммерческим перспективным прикладным исследованиям.

Поддержание конкурентоспособности экономики в качестве причины, по которой государство вмешивается в развитие НИОКР, означает в значительной степени не то, что государство поддерживает фундаментальные исследования, а то, что оно стимулирует развитие прикладной науки и инновационной деятельности. Поэтому целесообразным является пересмотр распределения средств регионального бюджета на фундаментальные, ориентированные фундаментальные и прикладные исследования с увеличением доли расходов на прикладные исследования.

Проведенные расчеты показывают, что среднегодовая стоимость основных средств научных исследований и разработок в расчете на одну организацию в 2008 г. по сравнению с 2000 г. возросла в 6 раз, а внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя соответственно в 11 раз. Таким образом, обновленная и расширенная материально-техническая база создаст благоприятные условия для увеличения объема созданных передовых технологий и разработок, новых видов продукции как результата инновационной деятельности предприятий.

Исследования показывают, что инвестиции в основной капитал в регионе неуклонно возрастают, возрастает также и ввод в действие основных средств. Так, если в 2000 г. инвестиции в основной капитал составили 166,3 млрд. руб., то в 2008 г. – 4250,9 млрд. руб., или возросли в 25 раз. Ввод в действие основных средств за сравнимый период соответственно возрос с 177,1 млрд. руб., до 3950,9 млрд. руб., или в 22 раза. За указанный период возросла и прибыль организаций региона с 167 137 млн. руб., до 1 238 032 млн. руб., или в 7 раз.

Анализ эффективности инновационной деятельности включает в себя не только динамику и структуру затрат, но и основные результаты этой деятельности. Это такие показатели, как число созданных передовых производственных технологий, число использованных передовых технологий, число инновационно-активных организаций по отраслям промышленности и объем инновационной продукции по уровню новизны в отраслях промышленности, а также объем торговли передовыми технологиями с зарубежными партнерами.

Анализ показывает, что число созданных передовых производственных технологий по региону невелико и стабилизировалось (по 1 в

2004 г. и 2008 г. и по 2 – в 2005 г. и 2007 г.). Все они представлены новыми производственными технологиями в стране, новых за рубежом нет. В последние годы вообще сократились технологии, обладающие патентом. Это свидетельствует об уменьшении результативности создания инноваций [3, с. 154].

Для оценки эффективности и результатов инновационной деятельности имеет значение также число использованных передовых технологий.

Анализ данных показывает, что преимущественно передовые производственные технологии используются свыше 10 лет (свыше 23%), то есть используются относительно старые разработки. Это свидетельствует о медленном обновлении технологий, низкой инновационной активности и продуктивности региональных организаций, что в дальнейшем вызовет моральный износ основных фондов [3, с. 154]. В случае сохранения тенденции высоких темпов роста использования старых разработок, возможно снижение конкурентоспособности региональных предприятий.

Для преодоления указанной отрицательной тенденции целесообразно стимулировать инновационную активность через кредитование НИОКР по соответствующей тематике, инновационных проектов, предоставление консультационных услуг со стороны научно-исследовательских организаций [1, с. 49].

Торговля технологиями с зарубежными странами в 2007 г. имела отрицательное сальдо (– 19 289,7 тыс. долл.). Объясняется это, прежде всего, жесткой конкуренцией на мировом рынке, отсутствием у предприятий и научных организаций требуемых средств и опыта для продвижения научных разработок за рубеж и их патентование там.

В связи с этим необходимо максимально поощрять интеграцию науки и производства, неуклонно повышать удельный вес научно-технологической составляющей в иностранных инвестициях в белорусскую, в том числе и региональную экономику, интегрировать белорусские компании в международные инновационно-промышленные компании. Это может существенно повысить востребованность белорусской фундаментальной науки.

Инновационные процессы в промышленности исследуемого региона осуществляются в соответствии с государственной стратегией в научной, научно-технической и инновационной деятельности. Более высокую инновационную активность проявляют организации химической

и нефтехимической промышленности, стекольной и фарфорово-фаянсовой, машиностроения и металлообработки. Проведенные нами исследования показали, что в последние годы макроэкономическая ситуация в республике начала значительно способствовать повышению экономической активности предприятий региона. Стратегический тип фирмы определялся на основе оценки трех параметров – уровень удельных издержек, цен и качества. Таким образом, в целом мы получили возможные варианты конкурентоспособности предприятий региона.

Конкурентная позиция «защитников издержек» распространена среди предприятий, являющихся активными экспортерами. Предприятия, характеризующиеся очень выгодным соотношением цен и издержек и продающие продукцию по высоким, но «адекватным» ценам, встречаются в основном в машиностроении, пищевой промышленности и в стройиндустрии. И крайне редко встречаются в экспортно-ориентированных отраслях. Полностью отсутствуют в лесной промышленности.

Наиболее динамичный тип «предприятия с низкими издержками» присутствуют во всех обследованных отраслях. Особенно много таких предприятий в лесной промышленности и энергетике. В энергетике и в легкой промышленности достаточно велик удельный вес предприятий с высокими издержками. Если в энергетике это может быть связано с государственным регулированием тарифов на электроэнергию, то в легкой промышленности продажа высококачественных товаров по низким ценам может свидетельствовать о степени конкурентного давления на отрасль.

Соотношение уровня цен и издержек является надежным инструментом прогнозирования бизнеса и общего экономического положения предприятий. В современных условиях выживаемость любого предприятия, фирмы, их устойчивого положения на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности, которая связана с ценой, качеством и издержками. В настоящее время на международных рынках имеют спрос товары высокого качества по относительно умеренным ценам. Параметры качества определяются из интересов и реальных возможностей производителя, а параметры конкурентоспособности – из интересов и возможностей потребителя.

Отметим, что еще по одному параметру, характеризующему как текущее положение предприятия, так и его перспективное благополучие,

как показали исследования, связано с «обеспечением заказами». Особенно хорошо обстоят дела по данному показателю не только у предприятий с низкими издержками производства, но и у предприятий с высокими издержками. Лучшее соотношение цены и качества, особенно обеспечение высокого качества продукции при низких издержках производства, должно быть обусловлено постоянными инновациями в продуктах, технологиях производства и методах управления. Мы попытались эмпирически проверить данную гипотезу.

Действительно, по параметру общей инновационности, рассчитанному как показатель интенсивности и радикальности примененных инноваций в производстве, маркетинге и системах управления, лидерами оказались предприятия с низкими издержками. Высокие показатели продемонстрировали и предприятия, выпускающие продукцию высокого качества, которым приходится постоянно приспосабливаться к запросам требовательных клиентов.

При более детальном анализе структуры инновационного поведения выявился ряд принципиальных различий в структуре и интенсивности инноваций, реализованных предприятиями разных типов конкурентоспособности. На первое место по уровню радикальности применяемых инноваций вышли предприятия с низкими издержками. Они не только активно экспериментируют с новыми продуктами в существующей сфере деятельности, но и проводят активную диверсификацию производства, что побуждает их менять сложившиеся формы и системы сбыта, искать новые каналы продвижения товаров. Тем же самым занимаются и предприятия с высокими издержками производства, стремящиеся минимизировать расходы по сбыту продукции.

В области новой технологии лидируют предприятия с высокими издержками и производящие высококачественную продукцию. Что касается собственно методов управления, то по степени распространенности, ведущей радикальной инновацией выступают новые методы управленческого учета. Другой популярной инновацией в системе управления выступает освоение новых систем оплаты труда. Здесь лидируют как предприятия с высокими издержками, так и предприятия, выпускающие продукцию высокого качества.

Для дальнейшего развития промышленности региона необходимо ускорение темпов модернизации, внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий, развитие отраслей и производств, работающих на местном сырье. Для повышения

конкурентоспособности и увеличения экспортного потенциала потребуются реализация наукоемких высокотехнологичных инвестиционных проектов.

В 2008 г. в регионе реализуется ряд крупных инвестиционных проектов – проводится крупномасштабное техническое перевооружение ОАО «ГродноАзот», реконструкция и техническое перевооружение производства полиамидной технической нити и кордной ткани ОАО «ГродноХимволокно», реконструкция технологической линии по производству узорчатого стекла ОАО «Гродненский стекольный завод». Начато строительство Гродненской ГЭС на реке Неман. Реализуются и другие проекты [2, с. 27].

Среди факторов, препятствующих инновационной деятельности, в 2008 г. преобладали экономические. Организации, которые их оценивали, среди экономических факторов выделили: недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости нововведений [3, с. 158].

Часть факторов, препятствующих инновационной деятельности предприятий можно устранить с помощью развития инновационного потенциала высших учебных заведений. Во-первых, недостаток квалифицированных кадров решается выпуском инновационноактивных квалифицированных кадров. Во-вторых, недостаток информации о новых технологиях можно восполнить внедрением в инновационную деятельность вуза системы мониторинга новых технологий. В-третьих, вуз имеет широкие возможности для того, чтобы стать связующим звеном кооперирования предприятий и научных организаций. В-четвертых, вуз может оказывать посреднические, информационные, юридические и другие услуги инновационно-активным предприятиям и научным организациям и таким образом развивать инновационную инфраструктуру и рынок технологий.

Междисциплинарные взаимосвязи в высших учебных заведениях, активная работа молодых ученых дают вузу неиссякаемый источник интеллектуальных и инновационных идей. Очевидно, что грамотное использование этого ресурса позволит решить многие проблемы инновационного развития региона.

Использование инновационного потенциала вуза в настоящее время является ограниченным в связи со сложившимся стереотипом исключительно образовательной роли высшего учебного заведения на региональном рынке. Однако в

странах с развитой системой экономических отношений вуз давно является эффективной и самокупаемой системой, генерирующей инновационные идеи, осуществляющей научные идеи и разработки, а также оказывающей консультационные услуги и проведение экспертиз по заказу инновационных предприятий [4, с. 52].

Таким образом, основной задачей управления инновационной деятельностью вуза в современных условиях является преобразование его в центр координирующей деятельности региона.

Следовательно, первоочередной задачей исследуемого региона является наращивание и более эффективное использование научно-технического потенциала. Регион располагает значительным промышленно-производственным потенциалом разносторонней направленности: 267 предприятий, 150 из них – негосударственной формы собственности, производят около 10% промышленной продукции республики.

Как показали проведенные нами исследования, на современном этапе инновационного развития экономики некоторые предприятия региона не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с внедрением современной техники, технологии, организационных решений. Вхождение региона в мировые кооперативные связи позволит ему, потенциально обладающему конкурентными преимуществами с зарубежными партнерами, выходить с высокотехнологичной продукцией на мировые рынки. Поэтому регион должен интегрироваться с Европой, вступать в крупные международные корпорации, которые могут дать нам новые технологии, привлекать отсюда инвестиции, чтобы вместе осваивать новую конкурентоспособную продукцию и продавать ее на растущем рынке России.

Удельный вес Гродненской области в общереспубликанском объеме производства промышленной продукции составил в 2007 г. 8,6%. В сфере промышленного производства доминирующее положение занимают пищевая, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка. Отраслевую структуру промышленного комплекса, сложившуюся в Гродненской области, нельзя считать оптимальной, поскольку развитие отдельных производств не соответствует ее территориальным ресурсам, местным

потребностям и требованиям экологической безопасности. Диспропорции в структуре промышленного комплекса вызывают увеличение объемов нереализованной продукции, рост кредиторской задолженности и снижение платежеспособности ряда предприятий. Негативное влияние на развитие промышленного комплекса Гродненской области оказывает и недостаток собственных средств у предприятий, низкий удельный вес инновационной продукции, неэффективная система проведения маркетинговых исследований, устаревшие технологии производства. Развитие промышленного комплекса Гродненской области необходимо ориентировать на сохранение существующей специализации на производстве промышленности строительных материалов, пищевой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Предпосылками для развития данных отраслей является их преимущественная ориентация на местный природно-ресурсный и агропромышленный потенциал, наличие квалифицированных кадров, возможность расширения выпуска экспортной продукции и товаров народного потребления. В перспективе целесообразно снизить специализацию промышленного комплекса области на производстве продукции химической и нефтехимической промышленности за счет увеличения выпуска конкурентоспособных товаров в других отраслях.

Выводы

1. В гродненском регионе осуществляется региональная научно-техническая программа, предусматривающая разработку передовых технологий, технических средств и систем, обеспечивающих повышение эффективности функционирования отраслей народного хозяйства (хозяйства региона).

2. В регионе имеется достаточно сильный научно-технический потенциал, однако используется он не в полной мере.

3. В современных условиях ускорение инновационного развития Республики Беларусь невозможно без активизации региональных составляющих.

4. Важным аспектом инновационной деятельности для предприятий являются исследования и разработка новых продуктов, услуг, методов их производства, а также производственное проектирование и другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов.

Исходя из тенденций развития региона, можно сформулировать следующие предложения:

- необходимо и в дальнейшем осуществлять развитие и обновление технологий;

- увеличивать долю новой продукции в общем объеме промышленной продукции;

- осуществлять более ускоренными темпами внешнеторговый обмен продукцией высокой и средневысокой наукоемкости;

- наращивать участие предприятий в технологическом обмене и увеличивать их доли на рынках инновационной продукции;

- осуществлять инновационные проекты по техническому перевооружению производства;

- для ускорения развития научно-технического потенциала региона необходимо совершенствовать принципы формирования и механизмы реализации региональной научно-технической политики;

- увеличить инвестиции в научные исследования и разработки, а также в высшее образование.

Таким образом, первоочередной задачей исследуемого региона является наращивание научно-технического потенциала и более эффективное его использование.

Литература

1. Монтик, О. Н. Анализ инновационной деятельности, эффективности разработки и реализации новой продукции / О. Н. Монтик // Новая экономика. – 2007. – № 1-2. – С. 43-55.

2. Савченко, В. Реализация сегодняшнего дня / В. Савченко // Экономика Беларуси. – 2008. – № 3(16). – С. 26-28.

3. Статистический ежегодник Гродненской области, 2009 / Гродн. обл. стат. Управление. – Гродно, 2009. – 433 с.

4. Титова, В.А. Современные аспекты управления инновационной деятельностью высшего учебного заведения / В. А. Титова, О. А. Латуха // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – С. 42-52.

5. Витун, С. Е. Конкурентоспособность регионов и предприятий в условиях перехода к рыночной экономике / С. Е. Витун // Труды Минского института управления. – 2007. – №1(5). – С. 158-165.

Материал поступил
в редакцию 01.02.2010.

Анализ транзитного грузопотока Беларуси

Бондоловский Андрей Михайлович,

*аспирант кафедры экономической информатики и математической экономики
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

Ковалев Михаил Яковлевич,

*доктор физико-математических наук, профессор, зам. генерального директора
Объединенного института проблем информатики НАН Беларуси,
профессор кафедры экономической информатики и математической экономики
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

В статье проводится анализ транзитного грузопотока Беларуси с целью определения типов транзитной продукции и ее упаковки. Рассматриваются основные логистические транспортные сети доставки товаров, проходящих через территорию Беларуси. Полученные данные могут быть использованы инвесторами при определении состава и структуры транспортно-логистических центров, размещенных или планируемых к размещению в Беларуси. Также информация о типах транзитной продукции открывает возможность дальнейшего анализа рынка, определения непосредственных клиентов логистических операторов и видов транспорта, используемых при доставке.

Введение

Положительное влияние на формирование транспортной инфраструктуры Беларуси может оказать анализ номенклатуры и объемов транзитных грузопотоков через страну. Проведем его на основе стандартизированной статистики экспортируемой продукции ряда стран по системе Международной Стандартной Торговой Классификации. Информация, полученная в результате анализа, будет полезна для потенциальных инвесторов тем, что поможет определить состав и структуру будущих транспортно-логистических центров (ТЛЦ). Цель статьи состоит в том, чтобы определить типы продукции и ее упаковки, которые потенциально могут проходить транзитом через Беларусь.

Основная часть

Для эффективной организации *внутренних* грузопотоков страны не требуется большое количество ТЛЦ, и необходимое для этих целей количество складских площадей ограничено, также как и доходы от их функционирования. Конкуренция на рынке внутренних грузопотоков высокая и соответствующая логистическая инфраструктура достигнет требуемого уровня без значительных дополнительных усилий.

Основные выгоды логистический рынок Беларуси может получать от обработки *транзитных* грузопотоков. Конкуренция среди ТЛЦ, работающих с транзитными грузопотоками, долгое время будет оставаться на низком уровне из-за высокого транзитного потенциала Беларуси. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в таблице 1 приведены данные по транзиту продукции через Беларусь автомобильным и железнодорожным транспортом. В 2006 и 2007 годах наблюдался рост транзита по этим двум видам транспорта. В связи с мировым финансовым кризисом 2008 год показал убыль по автомобильному транспорту на 13,6%, а по железнодорожному транспорту – рост на 2,6%. По сравнению с потенциальными возможностями транзита через республику показатели за эти годы выглядят малыми и уступают максимальной пропускной способности белорусских транспортных коридоров. По данным же В.Г. Булавко и П.Г. Никитенко [1, с. 93], через Беларусь за 2006 год, включая трубопроводный транспорт, было перевезено 168 млн т грузов, причем на железнодорожный транспорт приходилось 27% грузов, на трубопроводный – 68%, и на автомобильный транспорт – 5%.

Таблица 1. Транзит продукции через Беларусь, тонн

Транзит продукции	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Автомобильный транспорт	1 703 500	1 758 092	1 518 016
Ж/д транспорт	46 327 300	49 298 000	50 586 000
Всего по этим видам транспорта	48 030 800	51 056 092	52 104 016

Аналогично [1, с. 93], с помощью метода линейной экстраполяции [3, с. 5] в таблице 2 рассчитаем прогноз объема транзита грузов автомобильным и железнодорожным транспортом до 2015 г. Метод линейной экстраполяции использует формулу:

$$Q_i = Q_0 + \Delta Q * t_i, \quad (1)$$

где Q_0 – объем перевозок, достигнутый в исходном году; ΔQ – темпы роста объема перевозок за период с 2006 по 2008 годы; t_i – порядковый номер года перспективного периода, на который устанавливается объем перевозок.

Темпы роста объема перевозок определяются по формуле:

$$Q_i = Q_0 + \Delta Q * t_i, \quad (2)$$

где Q_i и Q_n – объемы перевозок соответственно в первом и последнем году ретроспективного периода; n – количество лет в ретроспективном периоде (см. таблицу 2).

Таблица 2. Прогнозируемые объемы транзита продукции через Беларусь

Год	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Прогнозируемый транзит продукции, тонн	54 140 624	58 213 840	64 323 664	72 470 096	82 653 136	94 872 784	109 129 040

Данные таблицы 2 показывают, что даже в случае, когда за исходный год брался 2008, в котором начал развиваться мировой финансовый кризис, прогнозируется рост транзита продукции через Беларусь, и к 2015 г., в соответствии с расчетами по методу экстраполяции [3], транзит увеличится более чем в два раза. Прогнозируемые данные по объему транзита грузов до 2015 г. не будем использовать для расчета необходимого количества складских площадей для Беларуси,

так как он уже произведен в [1, с. 177]. Согласно этому расчету Беларуси необходимо 472 тыс. м² высокопроизводительных складских помещений типа «А» и «Б».

У каждой компании, осуществляющей международную торговлю, существует собственная наработанная логистическая транспортная сеть доставки товаров, изменения в которой будут сопровождаться определенными затратами. Поэтому инвесторам и логистическим операторам (логоператорам) при налаживании взаимовыгодных партнерских взаимоотношений кроме получения информации о платежеспособном спросе на услуги ТЛЦ, специфике предоставляемых услуг, технологии грузообработки и возможном варианте проекта склада, необходимо доказать будущему клиенту логистических услуг реальные выгоды от перестройки логистической транспортной сети доставки товаров через ТЛЦ, располагающиеся на территории Беларуси. Если владельцы складов и логоператоры докажут, что новые сбытовые сети производителей и торговых фирм различных стран будут обладать высоким качеством обслуживания и меньшими транспортными затратами, то, несмотря на мировой кризис, сокращение объемов международной торговли, перспективу установления протекционистских мер, они могут привлечь транзитные грузопотоки. По данным В. Г. Булавко и П. Г. Никитенко в 2006 г. по транспортной сети доставки товаров в направлении Запад-Восток-Запад между Беларусью, Литвой и Украиной на Беларусь приходилось 31% грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, и более 60% – автомобильным транспортом [1, с. 93]. Такая ситуация еще раз подтверждает высокий потенциал привлечения дополнительных грузопотоков, перевозимых железнодорожным и автомобильным видом транспорта.

Для инвесторов важно определить потенциальных клиентов ТЛЦ. На основании объемов и номенклатуры транзитной продукции можно узнать компании-экспортеры этой продукции, компании, занимающиеся доставкой этой продукции, какой вид транспорта и тары они используют при доставке. Знание типа упаковки очень важно, так как большинство ТЛЦ предназначено для переработки и хранения тарно-упаковочных грузов. Номенклатура этих грузов достаточно широка и характер грузовых операций с ними, хотя и различен, но мало зависит от вида груза. Более существенное влияние на выбор способов переработки тарно-упаковочных грузов в кры-

тых складах оказывает вид тары или упаковки. В зависимости от вида используемой тары или упаковки грузы подразделяются на следующие: ящичные или паллетные, массой до 200 кг; в полужесткой таре в кипах, прессованных с упаковкой из рогожки; в полужесткой таре в кипах с деревянными дощечками и планками с обвязкой металлической лентой или проволокой массой до 80 кг; в мягкой таре (рогожных кулях, в тюках из упаковочной ткани или мешках) массой от 50 до 80 кг; катные (рулоны, фанерные барабаны и бочки) [1, с. 101]. Способ внутрискладской обработки паллет и полужесткой тары кардинально не отличается.

Одним из способов привлечения клиентов ТЛЦ Беларуси является установление партнерских взаимоотношений с наиболее крупными мировыми логистическими 3PL-провайдерами (Third Party Logistic Provider – логистический оператор, предлагающий комплексный сервис для промышленных, торговых или сервисных компаний), которые имеют связи с мировыми производителями и оказывают им логистические услуги. Связываясь с ними, можно выйти на заключение договоров с фирмами-производителями о поставке и обработке продукции через белорусские ТЛЦ. Наименования 3PL-провайдеров и их некоторых клиентов можно найти в книге В. Г. Булавко и П. Г. Никитенко [1, с. 279-284]. Однако наверняка сказать, что продукция того или иного клиента 3PL-провайдера будет проходить транзитом через Беларусь, нельзя. Поэтому необходимо определить, какая продукция потенциально может проходить через белорусские ТЛЦ.

Рассмотрим следующие основные логистические транспортные сети доставки товаров, проходящие через территорию Беларуси:

1. Центральная Европа – европейская часть СНГ;
2. Южная Европа – европейская часть СНГ;
3. ЕС – Китай;
4. РФ – ЕС;
5. Китай – ЕС;
6. Скандинавия и Балтия – Юго-Восточная Европа;
7. Юго-Восточная Европа – Скандинавия и Балтия.

Под европейской частью СНГ будем понимать Беларусь, Украину и географическую часть РФ до Уральских гор. Республику Молдову в этот регион включать не будем по причине географической близости ее территорий к странам Юго-

Восточной Европы. Далее выясним, какая продукция проходит по каждой из семи сетей.

В классификации транзитной продукции будем придерживаться стандартов Международной Стандартной Торговой Классификации (МСТК) или Standard International Trade Classification (SITC), приведенных в таблице 3.

Уже отмечалось, что тип упаковки продукции очень важен для складских операций. В третьем столбце таблицы 3 отразим тип упаковки, который может использоваться при перевозке товаров каждой из групп. Это позволит не повторять каждый раз типы упаковок экспортируемой продукции. Типы упаковки, которые встречаются при транспортировке большинства товаров, следующие [1, с. 101]:

- 1) паллеты и полужесткая тара для товаров;
- 2) катная упаковочная тара: рулоны, фанерные барабаны, бочки;
- 3) мягкая упаковочная тара: рогожные кули, тюки, мешки;
- 4) отсутствует необходимость в упаковке.

Таблица 3. Классификация продукции по стандартам SITC (МСТК) и тип упаковки продукции группы

МСТК классификация	Описание	Тип упаковки
0+1	Пищевые продукты, напитки и табак	1
2+4	Сырьевые материалы, нефть, жиры	1, 2
3	Топливо, смазочные материалы и сходная продукция	2
5	Химические и сходные с ними продукты	1
6	Промышленные товары, классифицированные по сырью	1, 2, 3
7	Машины и транспортное оборудование	1, 4
8	Промышленные товары смешанного типа	1, 3
9	Товары, не включённые в другие категории	1, 2, 3, 4

Рассмотрим объемы и тип экспортной продукции стран, вовлеченных в перечисленные транспортные сети доставки товаров. Воспользуемся информацией, предоставляемой Ста-

статистическим ежегодником по международной торговле за 2008 г., издаваемым ООН, а также данными из Евростата, Министерств торговли, экономики и статистики рассматриваемых стран. Для каждой рассматриваемой страны будем ссылаться на таблицу «Экспорт Топ-10, страна», предоставляющую информацию о 10 наиболее экспортируемых товарах. Для каждой сети 1-7 приведем объемы экспорта по группам продукции согласно МСТК классификации в таблице, называемой «Экспорт МСТК, сеть №». Такую же информацию, разбитую по странам, входящим в конкретную сеть, приведем в таблицах, называемых «Экспорт МСТК, сеть №, страна». Указанные таблицы позволяют опосредованно, но достаточно полно оценить объемы и состав продукции, потенциально способной проходить через Беларусь.

Сеть №1: Центральная Европа – европейская часть СНГ

В Центральную Европу входят Германия, Польша, Австрия, Швейцария, Чехия, Словакия, Венгрия и Словения. Отнесем к ней же Францию и Нидерланды. Отметим, что Франция и Нидерланды географически не входят в Центральную Европу, но они включены в сеть №1, так как транспортировка грузов из этих стран наземным и воздушным видами транспорта проходит через Центральную Европу. Рассмотрим экспорт наиболее крупных промышленных стран Центральной Европы.

Германия. В 2008 г. РФ не являлась одним из десяти наиболее крупных потребителей экспорта Германии [4]. Наибольшие объемы экспорта в европейскую часть СНГ, представленные в таблице 4 «Экспорт МСТК, сеть №1, Германия», наблюдаются по товарам групп 5, 6, 7 и 8 МСТК классификации. Данные получены из [5]. Это химические и сходные с ними продукты, промышленные товары, классифицированные по сырью, машины и транспортное оборудование, промышленные товары смешанного типа. Кроме того, 8 из 10 товаров, отраженных в таблице «Экспорт Топ-10, Германия», которая представлена в [4], попадают в перечисленные группы.

Таблица 4. Экспорт МСТК, сеть №1, Германия

Год	Доля группы продукции от всего объема поставки в регион, %							
	0+1	2+4	3	5	6	7	8	9
2000	7,6	2,1	0,4	14,3	15,2	46,5	11,4	2,5
2005	4,5	1,4	0,3	14,4	11,8	55,1	10,1	2,5
2006	4,4	1,2	0,3	14,0	11,5	56,2	10,2	2,3
2007	4,0	1,0	0,3	13,5	11,2	56,2	11,0	2,7
2008	4,3	1,3	0,3	13,2	11,1	55,7	10,9	3,2

Зная продукцию, которая проходит транзитом через территорию Беларуси в этом направлении и тип упаковки, владельцы ТЛЦ и логисты могут устанавливать связи с производителями рассматриваемой продукции и их торговыми представителями. В связи с большими объемами экспорта Германии, можно с высокой долей вероятности считать, что ТЛЦ, располагающиеся в Беларуси, будут иметь клиентов на их услуги со стороны немецких компаний.

Франция. 2008 г. показывает, что РФ является десятым наиболее крупным потребителем экспорта Франции. Наиболее крупные поставки наблюдаются по товарам групп 0+1, 5, 7 и 8 классификации МСТК в таблице 5 «Экспорт МСТК, сеть №1, Франция-1» [6], что полностью подтверждается данными таблицы 6 «Экспорт МСТК, сеть №1, Франция-2», полученной из [5]. В таблице 5 рассматриваются поставки в РФ, а в таблице 6 – в европейскую часть СНГ. Это говорит о схожести пропорций объемов поставок в РФ и в европейскую часть СНГ для Франции. Такой вывод можно сделать и касательно других стран Центральной Европы.

Таблица 5. Экспорт МСТК, сеть №1, Франция-1

Страна	Общее в 2008 г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	Общее
РФ	10364.3	8.5	1.2	0.0	25.3	6.5	45.4	11.5	1.6	100

Таблица 6. Экспорт МСТК, сеть №1, Франция-2

Год	Доля группы продукции от всего объема поставки в регион, %							
	0+1	2+4	3	5	6	7	8	9
2000	17,2	2,0	0,8	24,0	9,2	33,5	10,5	2,9
2005	10,0	1,3	0,3	26,2	9,3	38,5	12,6	1,8
2006	8,9	1,3	0,5	25,8	7,6	40,4	13,7	1,8
2007	9,3	1,1	0,2	25,8	8,2	39,8	12,9	2,6
2008	8,4	1,5	0,1	25,5	6,5	45,2	11,2	1,7

Австрия. В 2008 г. РФ была десятым наибольшим потребителем австрийского экспорта [7]. Данные таблицы 7 «Экспорт МСТК, сеть №1, Австрия», [7], показывают, что экспорт продукции групп 0+1, 5, 6, 7, 8 имеет наибольшие объемы.

Таблица 7. Экспорт МСТК, сеть №1, Австрия

Страна	Общее в 2008 г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	Общее
РФ	4361,4	6,1	0,5	0,4	27,0	14,4	35,8	11,1	2,4	100,0

Чехия. В 2004, 2007 и 2008 гг. РФ не являлась одним из десяти крупнейших потребителей экспортных товаров Чехии [8], [9, с. 40]. Согласно информации в таблице 8 «Экспорт МСТК, сеть №1, Чехия», полученной из [9, с. 144, 189, 282], больше всего экспортируется продукция групп 3, 7 и 8.

Таблица 8. Экспорт МСТК, сеть №1, Чехия

Страна	Год	Общее, млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	Общее
Беларусь	2007	153,363699	1	12	11	1	0	5	65	6	100
	2008	254,768066	1	8	13	0	0	6	69	4	100
Украина	2007	961,586271	0	7	13	2	0	5	68	4	100
	2008	1183,39924	0	7	13	1	0	5	70	4	100
РФ	2007	2214,97011	1	8	11	1	2	6	68	4	100
	2008	3162,22929	1	5	9	1	2	5	73	4	100

Из продукции, отраженной в таблице «Экспорт Топ-10, Чехия», представленной в [8], преобладает группа 7. А данные из таблицы 8 показывают, что среди поставок в европейскую часть СНГ доминирует группа 8. В данном случае мы наблюдаем различие в типах продукции между общим экспортом страны и экспортом в рассматриваемый регион.

Словакия. Для Словакии европейская часть СНГ в 2007 г. не входила в десятку крупнейших потребителей экспорта [10]. Согласно данным таблицы 9 «Экспорт МСТК, сеть №1, Словакия», полученным из [11] и [12], в этот регион поставляется продукция групп 2, 3, 7, 8, причем наибольший вес имеет группа 8. А в таблице «Экспорт Топ-10, Словакия», представленной в [10], преобладают товары группы 7.

Таблица 9. Экспорт МСТК, сеть №1, Словакия

Страна	Год	Общее, млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Беларусь	2007	101,53	0,0	10,0	10,0	1,0	1,0	13,0	56,0	8,0	100,0
	2008	141,95	0,1	12,0	15,2	0,7	0,9	11,8	53,0	6,3	100,0
Украина	2007	765,18	1,2	16,6	11,1	2,3	6,8	8,7	50,9	2,4	100,0
	2008	1081,92	1,7	15,9	11,1	1,8	4,9	9,0	53,6	1,9	100,0
РФ	2007	1303,14	0,7	8,8	7,0	1,0	3,7	5,9	67,8	5,1	100,0
	2008	2964,75	0,5	4,6	4,8	0,7	2,0	4,3	78,3	4,8	100,0

Венгрия. В 2007 г. РФ была десятым потребителем экспорта Венгрии [13]. Данные таблицы 10 «Экспорт МСТК, сеть №1, Венгрия» [13] показывают, что экспорт венгерской продукции групп 7, 5 и 0+1 имеет наибольшие объемы.

Таблица 10. Экспорт МСТК, сеть №1, Венгрия

Страна	Общее в 2007 г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
РФ	2959,9	7,8	0,4	0,8	21,9	6,9	57,5	3,9	0,0	100,0

Нидерланды. В 2007 г. РФ являлась восьмым наибольшим потребителем экспорта продукции Нидерланд [14]. Информация из таблицы 11 «Экспорт МСТК, сеть №1, Нидерланды» [14]

указывает на то, что наибольший экспорт в регион наблюдается для продукции групп 0+1, 2+4, 5 и 7.

Таблица 11. Экспорт МСТК, сеть №1, Нидерланды

Страна	Общее в 2007 г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
РФ	8905,4	13,0	6,7	1,1	13,4	4,7	51,4	5,8	2,0	100,0

Польша. В 2007 г. РФ была шестым наибольшим потребителем экспорта Польши [15]. Таблица 12 «Экспорт МСТК, сеть №1, Польша» [15] показывает, что наибольшие объемы поставок в регион наблюдались по группам 0+1, 5, 6, 7 и 8. Согласно данным таблицы «Экспорт Топ-10, Польша», представленной в [15], больше всего экспорта продукции принадлежит группе 7.

Таблица 12. Экспорт МСТК, сеть №1, Польша

Страна	Общее в 2007г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
РФ	6432,3	9,5	0,4	0,3	15,5	26,0	34,2	14,0	0,0	100,0

Сеть №2: Южная Европа – европейская часть СНГ

В страны Южной Европы входят Италия и Испания.

Италия. В 2008 г. РФ являлась седьмым по величине потребителем экспорта Италии [16]. Данные таблицы 13 «Экспорт МСТК, сеть №2, Италия», [16], показывают, что наибольшие объемы были у групп товаров 5, 6, 7, 8. Из продукции, отраженной в таблице «Экспорт Топ-10, Италия», представленной в [16], преобладают машины, транспортное оборудование, промышленные товары смешанного типа, то есть продукция групп 7 и 8.

Таблица 13. Экспорт МСТК, сеть №2, Италия

Страна	Общее в 2008 г., млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
РФ	15 333,8	3,9	0,8	0,2	5,8	14,1	39,3	35,8	0,0	100,0

Испания. В 2007 г. РФ не является одним из десяти наибольших потребителей экспортной продукции Испании [17]. По данным таблицы 14 «Экспорт МСТК, сеть №2, Испания», полученным из [18], наибольшие объемы экспорта Испании в Беларусь, Украину и Россию наблюдаются по 0+1, 5, 6, 7 и 8 группам. Самый высокий удельный вес во всем экспорте, как и в экспорте в рассматриваемый регион, занимает продукция товарной группы 7.

Таблица 14. Экспорт МСТК, сеть №2, Испания

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Беларусь	2007	54,3	36	3	1	23	11	21	5	0	100
	2008	71,1	35	4	1	19	11	27	4	0	100
Украина	2007	322,1	14	2	1	8	28	37	10	0	100
	2008	403,0	13	2	1	8	24	42	9	0	100
РФ	2007	2062,7	18	3	0	8	17	42	12	0	100
	2008	2802,7	15	3	0	7	14	50	11	0	100

Ввиду теплого климата стран Южной Европы отдельно можно выделить экспорт продукции пищевой промышленности группы 0+1. Из всего объема экспорта в РФ в 2008 г. доля итальянских пищевых продуктов составляет 3,9 %, а испанских за 2007 и 2008 гг. – 16,3%. При обслуживании транзитных грузопотоков продуктов пищевой промышленности, проходящих через Беларусь, владельцам ТЛЦ необходимо ориентироваться на строительство высокотехнологичных складских комплексов класса «А», отличительной чертой которых должна быть возможность обслуживания воздушного и автомобильного видов транспорта одновременно. Такие категории пищевых продуктов как фрукты, овощи, продукты животного происхождения, продукты переработки являются скоропортящимися товарами. А воздушный транспорт является главным видом транспорта для перевозки таких продуктов на длительные расстояния. Важно, чтобы посадка самолетов с экспортной продукцией в белорусских ТЛЦ давала определенные преимущества по сравнению с посадкой в пункте конечного назначения. Поэтому необходимо, чтобы воздушный грузопоток имел продолжение доставки автомобильным транспортом по месту назначения.

Экспортная продукция обобщенной логистической транспортной сети доставки товаров

из стран ЕС в РФ по данным Евростата представлена в таблице 15 «Экспорт МСТК, сеть №1 и №2» [19]. Она показывает, что статистические данные, выдаваемые ООН, принципиально не отличаются от данных Евростата, и все выводы относительно типов экспортируемой продукции и видов ее упаковки по транспортным сетям №1 и №2 подтверждаются.

Таблица 15. Экспорт МСТК, сеть № 1 и №2

МСТК код	Продукция\годы	2006, млн. евро	2007, млн. евро
	Вся экспортируемая продукция	72 307	89 100
78	Дорожные транспортные средства	7476	11 648
74	Общие промышленные устройства и оборудование	5928	7384
72	Устройства для специфических отраслей	5180	6917
77	Электрические устройства, оборудование и аппаратура	4611	5554
76	Телекоммуникационные и звукозаписывающие устройства	4292	4649
54	Медицинская и фармацевтическая продукция	3626	3678
84	Предметы украшения и одежды	2522	3147
75	Офисные машины и машины автоматической обработки данных	3104	3139
89	Смешанная промышленная продукция	2609	3056
69	Изделия из металлов	2304	2814

Сеть №3: ЕС – Китай

Данные таблицы 16 «Экспорт МСТК, сеть №3» [19] показывают, что из стран ЕС в Китай в 2006–2007 гг. экспортировалась, в первую очередь, промышленная продукция: электрические устройства, оборудование и аппаратура, дорожные транспортные средства, электрические генераторы и оборудование, профессиональное научное оборудование. Это продукция товарной группы 7. Такая же продукция экспортируется и в европейскую часть СНГ, поэтому, обладая определенными складскими площадями, владельцы ТЛЦ и логотераторы могут группировать эти два направления в своей деятельности, получая прибыль за счет эффекта масштаба.

Таблица 16. Экспорт МСТК, сеть №3

МСТК код	Продукция\годы	2006, млн. евро	2007, млн. евро
	Вся экспортируемая продукция	63 784	71 757
77	Электрические устройства, оборудование и аппаратура	6655	7756
74	Общие промышленные устройства и оборудование	6584	7468
72	Устройства для специфических отраслей	5772	6706
78	Дорожные транспортные средства	4812	6015
79	Другое транспортное оборудование	4790	4976
71	Электрические генераторы и оборудование	3236	3806
28	Металлические руды и металлолом	2884	2961
87	Профессиональное научное оборудование	2080	2511
67	Железо и сталь	2659	2483
73	Металлообрабатывающее оборудование	2297	2327

Сеть №4: РФ – ЕС

Таблица 17 «Экспорт МСТК, сеть №4» [19] и таблица 18 «Экспорт МСТК, сеть №4, РФ» [5] показывают, что самыми экспортируемыми российскими товарами являются товары группы 3 и 6. К ним относятся топливо, смазочные материалы и промышленные товары, классифицированные по сырью. Такая экспортная продукция из РФ может поставляться определенными видами транспорта в страны ЕС непосредственно через Беларусь, либо в морские порты балтийских стран через Беларусь, как, например, транзитный грузопоток каменного угля с Западно-Сибирской дороги или сырой нефти со станции Жеча Московской железной дороги [20].

Таблица 17. Экспорт МСТК, сеть №4

МСТК код	Продукция\годы	2006, млн. евро	2007, млн. евро
	Вся экспортируемая продукция	140 887	143 880
33	Нефть, продукция из нефти и сходное сырье	82 566	83 470
34	Природный и произведенный газ	6761	7408
68	Цветные металлы	6797	6916
67	Железо и сталь	4733	5556
32	Уголь, кокс и брикеты	3039	3389
28	Металлические руды и металлолом	2352	2148
24	Кора и древесина	1737	2004
52	Неорганические химические вещества	1694	1992
66	Нерудная продукция	1526	1542
51	Органические химические вещества	1265	1248

Таблица 18. Экспорт МСТК, сеть №4, РФ

Год	Общее, млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в ЕС, %								
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
2000	57 875	0,4	3,8	62,3	4,4	15,3	4,2	1,3	11,2	
2005	141 027	0,3	3,3	73,9	2,9	11,3	1,3	0,4	4,3	
2006	180 527	0,3	2,7	76,5	2,6	12,4	1,2	0,3	4,0	
2007	201 233	0,4	2,7	75,0	2,6	14,1	1,1	0,3	3,7	
2008	268 946	0,3	2,4	63,6	2,4	9,3	1,1	0,2	0,7	

Следует отметить, что для обслуживания транзита через Беларусь такой продукции группы 3, как нефть и газ, необходимо строить специальные нефтяные терминалы, которые не являются обыкновенными товарными складами и требуют больших инвестиций в связи со спецификой отрасли.

Обслуживание такой продукции групп 2, 3 и 6, как необработанный никель и алюминий, незавершенная продукция из железа и несплавной стали, нерудная продукция, уголь, кокс и брикеты, грубая необработанная древесина, требует открытых специально оборудованных площадок под навесами или в закрытых складских помещениях класса «С» с обязательным размещением около железнодорожных узлов и наличием подъезда по железной дороге.

Сеть №5: Китай – ЕС

Таблица 19 «Экспорт МСТК, сеть №5» [19] и таблица 20 «Экспорт МСТК, сеть №5, Китай» [5] показывают, что самыми экспортируемыми товарами Китая являются товары группы 6, 7,

8. Широкий ассортимент экспортной китайской продукции может способствовать специализации ТЛЦ в этом направлении. Одни будут обслуживать производителей телекоммуникационных и звукозаписывающих устройств, офисных машин и машин автоматической обработки данных, электрических устройств, оборудования и аппаратуры; другие – одежду, обувь, игрушки, сувениры.

Таблица 19. Экспорт МСТК, сеть №5

МСТК код	Продукция\годы	2006, млн. евро	2007, млн. евро
	Общее	194 835	231 516
76	Телекоммуникационные и звукозаписывающие устройства	28 721	33 177
75	Офисные машины и машины автоматической обработки данных	31 921	32 745
89	Смешанная промышленная продукция	19 546	24 155
84	Предметы украшения и одежды	20 752	23 636
77	Электрические устройства, оборудование и аппаратура	19 596	22 876
69	Изделия из металлов	8021	10 363
67	Железо и сталь	4009	8506
74	Общие промышленные устройства и оборудование	6327	8444
82	Мебель и её комплектующие	5290	6832
85	Обувь	5513	5781

Таблица 20. Экспорт МСТК, сеть №5, Китай

Год	Общее, млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в ЕС, %								
		0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
2000	41 979	2,9	2,5	1,0	6,1	14,9	39,2	33,3	0,0	
2005	147 445	1,8	1,5	0,9	4,5	13,5	51,6	26,3	0,0	
2006	186 939	1,8	1,3	0,7	4,3	15,5	50,8	25,6	0,0	
2007	249 194	1,8	1,0	0,6	4,2	16,3	51,2	24,9	0,0	
2008	292 347	1,8	1,0	0,6	4,2	16,3	51,2	24,9	0,0	

Сеть №6: Скандинавия и Балтия – Юго-Восточная Европа

К странам Юго-Восточной Европы относятся Румыния, Болгария, Греция, Турция, Сербия и Черногория, Хорватия, Босния и Герцеговина, Албания и Македония. Однако мы рассмотрим только страны с потенциально большим объемом внешней торговли. По причинам анализа перевозимых грузов по направлениям

Север-Юг, территориальной близости к странам Юго-Восточной Европы и потенциального увеличения консолидированного транзитного грузопотока, проходящего через Беларусь, отнесем и Украину к этому региону.

Особенность рассматриваемой транспортной сети состоит в том, что страны Юго-Восточной Европы не являются основными экспортными партнерами стран Скандинавии и Балтии.

Швеция. Данные таблицы 21 «Экспорт МСТК, сеть №6, Швеция», полученные из [18], показывают, что в 2007 и 2008 гг. из Швеции в Болгарию наибольшими объемами экспортных поставок выделяется продукция групп 5, 6, 7, 8 и 0+1; в Грецию – 0+1, 2+4, 5, 6, 7, 8; в Румынию – 5, 6, 7; в Турцию – 2+4, 5, 6, 7; в Украину – 0+1, 5, 6, 7, 8. Наибольший объем экспорта направляется в Турцию. Наибольшие доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы принадлежат группам 7 – 42,3%, 6 – 18,8% и 5 – 13,8%.

Финляндия. Данные таблицы 22 «Экспорт МСТК, сеть №6, Финляндия», полученные из [18], показывают, что в 2007 и 2008 гг. наибольший объем финского экспорта в Болгарию принадлежит группам 6 и 7; в Грецию – 2+4, 6, 7; в Румынию – 6, 7; в Турцию – 2+4, 6, 7; в Украину – 5, 6, 7. Наибольшие объемы экспорта приходятся на Турцию и Украину. Наибольшие доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы принадлежат группам 7 – 48,7% и 6 – 29,2%.

Таблица 22. Экспорт МСТК, сеть №6, Финляндия

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Болгария	2007	82,3	1,2	0,5	0,1	2,3	35,0	55,6	1,6	0,0	96
	2008	86,2	1,2	1,8	0,1	2,5	33,0	54,3	3,8	0,0	97
Греция	2007	368,9	2,6	19,2	0,1	2,0	30,0	36,2	3,5	0,0	94
	2008	330,6	3,0	16,3	0,2	1,5	28,7	42,7	3,9	0,0	96
Румыния	2007	166,9	0,7	0,2	0,0	2,7	30,3	60,0	2,3	0,0	96
	2008	191,6	0,9	0,2	0,0	3,0	21,0	67,0	3,7	0,0	96
Турция	2007	669,2	0,1	4,7	0,2	3,4	32,2	50,0	1,9	0,0	92
	2008	642,2	0,0	11,7	0,7	4,6	28,5	46,7	2,6	0,0	95
Украина	2007	520,1	0,6	2,2	0,5	8,2	29,5	48,8	2,8	0,0	93
	2008	628,0	0,7	3,1	0,8	8,0	27,4	49,7	3,0	0,0	93
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			32,9	265,2	14,2	172,0	1077,8	1796,1	103,7	0,2	3686
Доля группы по всем странам			0,9	7,2	0,4	4,7	29,2	48,7	2,8	0,0	94

Таблица 21. Экспорт МСТК, сеть №6, Швеция

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Болгария	2007	144,2	3,6	0,4	0,3	6,7	13,1	67,1	5,1	0,0	96
	2008	130,2	5,2	0,7	0,4	7,9	12,8	57,7	10,8	0,0	96
Греция	2007	575,9	8,9	8,8	1,1	20,3	14,5	37,0	8,0	0,0	99
	2008	572,8	9,0	8,8	9,3	20,4	18,0	26,3	6,9	0,0	99
Румыния	2007	292,5	2,5	1,0	0,2	8,9	24,5	54,3	5,0	0,0	96
	2008	311,8	3,9	0,9	0,3	11,3	29,6	42,9	6,1	0,0	95
Турция	2007	1035,0	0,5	12,0	0,6	15,6	20,1	40,8	6,9	0,0	96
	2008	1311,4	0,5	17,6	0,1	16,6	17,6	35,0	6,6	0,0	94
Украина	2007	516,3	3,9	1,1	0,1	4,1	17,0	60,3	6,7	0,0	93
	2008	464,4	7,1	1,5	0,2	5,2	20,2	52,1	9,0	0,0	95
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			198,9	476,5	70,9	739,4	1006,0	2263,2	375,2	0,0	5355
Доля группы по всем странам			3,7	8,9	1,3	13,8	18,8	42,3	7,0	0,0	96

Таблицы «Экспорт Топ-10, Швеция» и «Экспорт Топ-10, Финляндия», представленные соответственно в [21] и [22], еще раз подчеркивают, что Швеция и Финляндия больше всего экспортируют продукцию групп 6 и 7. Ввиду географического расположения, отличительным продуктом экспорта этих двух стран являются изделия из бумаги и картона и переработанная древесина.

Норвегия. Из таблицы 23 «Экспорт МСТК, сеть №6, Норвегия», полученной из [18], видно, что в Болгарию наиболее объемы поставляются из товарных групп 6 и 7, а также из групп 0+1, 2+4 и 8 с долей до 10%; в Грецию за 2007 год из групп 0+1, 5, 6, 7, а за 2008 – из 3, 5, 6; в Румынию – из 7, 6 и 0+1; в Турцию – из 0+1, 3, 6, 7. Наибольшие объемы экспорта направляются в Грецию и Турцию. Равные высокие доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы принадлежат группам товаров 3 – 27,3%, 6 – 23,2% и 7 – 22,4%. За ними следует экспорт группы 0+1 с долей 10,7%, в которой рыбная продукция занимает основную часть. Будущим инвесторам и логистам при строительстве ТЛЦ следует учитывать, что при обслуживании грузопотоков пищевых продуктов необходима организация деятельности с воздушным видом транспорта.

Таблица 23. Экспорт МСТК, сеть №6, Норвегия

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Болгария	2007	13,0	7,5	8,1	0,1	5,7	21,5	51,2	5,7	0,0	100
	2008	15,5	13,8	8,3	0,0	4,1	44,8	20,1	9,0	0,0	100
Греция	2007	182,2	17,2	2,1	3,8	14,9	38,5	17,4	6,2	0,0	100
	2008	409,7	6,0	3,2	61,9	11,2	13,2	3,5	1,0	0,0	100
Румыния	2007	89,1	13,1	1,7	0,0	5,0	34,0	40,2	6,1	0,0	100
	2008	105,5	12,9	3,5	0,6	3,7	31,8	41,9	5,5	0,0	100
Турция	2007	279,3	11,3	4,0	27,1	6,8	18,9	26,1	5,8	0,0	100
	2008	265,7	11,0	5,1	13,2	7,4	24,7	35,9	2,5	0,0	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			145,2	49,3	371,9	121,5	316,1	304,0	51,8	0,0	1360
Доля группы по всем странам			10,7	3,6	27,3	8,9	23,2	22,4	3,8	0,0	100

Эстония. Таблица 24 «Экспорт МСТК, сеть №6, Эстония», полученная из [18], показывает, что в 2007 и 2008 гг. наибольшие поставки эстонского экспорта в Болгарию принадлежат группам 5 и 7, а также – 0+1 и 6; в Грецию – 3, 7, 6, а также – 0+1 и 8; в Румынию – 5, 8, 0+1 и 7; в Турцию – 2+4; в Украину – 6, 3, 0+1. Наибольший объем экспорта наблюдается в Украину и Турцию. Наибольшие доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы принадлежат группам 2+4 – 40,3% и 6 – 17,5%, а объемы остальных групп относительно равны между собой: 0+1 – 8,9%, 3 – 9,6%, 5 – 7,4%, 7 – 9,7%, 8 – 6,7%.

Таблица 24. Экспорт МСТК, сеть №6, Эстония

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %									Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9		
Болгария	2007	5,6	1,2	0,7	0,2	35,7	7,2	52,0	2,9	0,0	100	
	2008	4,2	9,5	3,0	0,3	40,8	8,5	34,3	3,5	0,0	100	
Греция	2007	14,1	17,1	12,8	12,9	2,5	20,6	24,9	9,2	0,0	100	
	2008	14,3	9,9	7,8	25,0	1,4	15,5	28,5	11,6	0,3	100	
Румыния	2007	8,5	10,4	0,0	1,2	36,3	4,7	14,4	33,0	0,0	100	
	2008	12,2	23,3	0,1	1,7	36,6	3,5	11,3	23,4	0,0	100	
Турция	2007	102,7	0,0	85,4	1,1	1,3	11,1	0,5	0,6	0,0	100	
	2008	154,1	0,0	87,7	0,6	1,0	8,8	1,3	0,5	0,0	100	
Украина	2007	118,9	17,3	2,6	19,1	9,7	25,1	15,2	11,0	0,0	100	
	2008	141,0	16,0	1,9	17,5	11,5	27,6	14,5	11,0	0,0	100	
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			51,1	231,8	55,1	42,3	100,5	55,7	38,8	0,1	575	
Доля группы по всем странам			8,9	40,3	9,6	7,4	17,5	9,7	6,7	0,0	100	

Латвия. Данные таблицы 25 «Экспорт МСТК, сеть №6, Латвия», полученные из [18], показывают, что в 2007 и 2008 гг. наибольшие поставки латвийского экспорта в Болгарию принадлежат группам 7, 6, 8; в Грецию – 7, 6 и 0+1; в Румынию – 7, 8, 0+1; в Турцию – 2+4, 3, 6, 7; в Украину – 5, 6, 7. Наибольший объем экспорта приходится на Украину. За исключением групп 2+4, 3 и 9, доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы остальных групп распределены достаточно равномерно от 11,1% до 27,6%.

Таблица 25. Экспорт МСТК, сеть №6, Латвия

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Болгария	2007	5,6	4,3	0,0	32,0	6,7	18,5	32,7	5,8	0,0	100
	2008	8,1	10,1	0,3	0,5	8,2	12,8	51,7	16,5	0,0	100
Греция	2007	12,8	3,4	2,2	7,1	2,7	13,3	66,4	4,9	0,0	100
	2008	5,2	25,1	1,5	11,4	7,3	29,3	20,3	5,3	0,0	100
Румыния	2007	9,7	31,5	0,0	1,1	2,0	7,4	31,6	26,4	0,0	100
	2008	22,3	7,9	0,3	1,4	2,0	14,8	41,1	32,5	0,0	100
Турция	2007	4,0	15,3	0,8	24,8	0,9	23,2	16,9	18,1	0,0	100
	2008	9,1	7,0	51,3	17,0	0,0	9,3	10,5	4,8	0,0	100
Украина	2007	90,4	9,7	1,0	1,8	23,0	26,7	26,0	11,7	0,0	100
	2008	108,5	11,8	0,5	2,4	24,1	27,0	21,4	12,7	0,0	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			30,5	6,6	10,5	49,4	64,6	76,2	37,9	0,0	276
Доля группы по всем странам			11,1	2,4	3,8	17,9	23,4	27,6	13,8	0,0	100

Таблица «Экспорт Топ-10, Латвия», представленная в [25], дает возможность говорить, что продукцией, отличающей экспорт Латвии от экспорта других Балтийских стран, является продукция из дерева: обработанная и необработанная древесину, дерево для топлива, фанера и другая.

Литва. Таблица 26 «Экспорт МСТК, сеть №6, Литва», полученная из [18], показывает, что в 2007 и 2008 гг. наибольшие поставки латвийского экспорта в Болгарию принадлежат группам 7, 0+1 и 5; в Грецию – 8, 7, 5, 0+1 и 6; в Румынию – 7, 5, 0+1 и 8; в Турцию – 2+4, 0+1, 5; в Украину – 3, 7. Наибольший объем литовского экспорта в эти годы направлялся в Украину. Наибольшие доли от всего объема экспорта в страны Юго-Восточной Европы принадлежат группам товаров 3 – 37,7% и 7 – 20,7%.

Таблица 26. Экспорт МСТК, сеть №6, Литва

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Болгария	2007	19,3	33,0	0,7	1,9	9,1	8,3	43,5	3,6	0,0	100
	2008	27,0	31,9	2,6	2,5	17,9	6,2	35,8	3,2	0,0	100
Греция	2007	11,9	15,6	3,6	5,0	22,9	9,2	12,5	31,0	0,2	100
	2008	11,8	7,5	5,6	7,4	11,7	14,2	16,9	36,7	0,0	100
Румыния	2007	40,1	10,6	0,2	0,4	28,5	5,8	38,5	16,0	0,0	100
	2008	35,3	26,2	0,5	0,6	22,4	11,9	26,8	11,5	0,0	100
Турция	2007	95,2	0,2	62,0	0,5	21,8	6,5	7,4	1,7	0,0	100
	2008	112,3	21,8	67,1	0,5	0,4	3,4	4,4	2,4	0,0	100
Украина	2007	340,7	2,3	1,5	43,3	7,2	11,1	28,8	5,8	0,0	100
	2008	522,9	2,3	1,7	58,8	6,6	7,9	18,1	4,6	0,0	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			75,9	150,3	458,9	110,2	101,9	251,2	68,2	0,0	1217
Доля группы по всем странам			6,2	12,4	37,7	9,1	8,4	20,7	5,6	0,0	100

Экспорт продукции трех Балтийских стран достаточно однороден и практически равномерно представлен по всем группам товаров. Из этого следует, что белорусские ТЛЦ, которые будут обслуживать транзит из стран Балтии, могут быть универсальными.

Анализ экспорта Скандинавских и Балтийских стран показал, что торговля между рассматриваемыми странами и странами Юго-Восточной Европы происходит, но не так интенсивно и объемно, как в направлении Запад-Восток. Для инвесторов и логистов важным является тот факт, что объемы экспортируемых товаров представлены по всем группам продукции классификации МСТК в объ-

емах, достаточных для организации работы ТЛЦ в Беларуси по их обслуживанию.

Следует также добавить, что благодаря выходу к морю, вся экспортная продукция Скандинавских и Балтийских стран может поставляться в страны Юго-Восточной Европы минуя Беларусь: сначала по морю через польские и прибалтийские порты, а затем наземным или воздушным видами транспорта. Данное положение вынуждает участников логистического рынка Беларуси, предлагающих свои услуги для транспортной сети доставки товаров №6, создавать менее затратные и более привлекательные схемы транзита и обработки товаров.

Сеть №7: Юго-Восточная Европа – Скандинавия и Балтия

К сети №7 будем также относить Украину и принимать во внимание факт, что страны Балтии и Скандинавии не являются основными экспортными партнерами стран Юго-Восточной Европы.

Болгария. Данные таблицы 27 «Экспорт МСТК, сеть №7, Болгария», полученные из [18], говорят о том, что в 2007 и 2008 гг. наибольшие объемы экспорта болгарской продукции в Эстонию наблюдаются в группах товаров 7, 6, 8 и 0+1; в Финляндию – 6, 7, 2+4, 8; в Литву 6, 7 и 0+1; в Латвию – 5, 7, 8 и 0+1; в Норвегию – 7, 8; в Швецию – 7, 8, 6. Объем экспорта в Швецию наибольший. Наибольшие доли от всего объема Болгарии экспорта в северный регион Европы при-

надлежат группам товаров 7 – 39,8%, 8 – 21,9% и 6 – 14%. Особенностью болгарского экспорта является тот факт, что относительно большие объемы поставок группы 0+1 характерны только в страны Балтии. Доля группы составляет 6,9% от всего объема за 2 года в регион.

Таблица 27. Экспорт МСТК, сеть №7, Болгария

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Эстония	2007	4,2	8,9	1,1	2,3	1,8	37,4	18,9	29,6	0,0	100
	2008	5,2	4,2	0,3	4,3	1,7	29,7	35,4	24,3	0,1	100
Финляндия	2007	36,4	1,5	34,3	3,8	1,6	13,7	34,6	10,5	0,1	100
	2008	28,4	1,6	12,8	8,3	0,4	19,7	47,3	9,8	0,0	100
Литва	2007	21,8	15,8	0,1	0,5	7,4	15,6	50,3	8,3	2,0	100
	2008	26,6	11,6	0,0	0,9	8,2	16,4	59,5	3,3	0,1	100
Латвия	2007	18,6	19,6	4,7	0,4	27,1	7,5	18,1	22,4	0,2	100
	2008	18,5	20,3	6,2	1,5	26,5	7,5	25,7	12,1	0,1	100
Норвегия	2007	17,0	2,1	5,0	24,3	0,3	12,3	30,6	25,4	0,0	100
	2008	36,2	1,2	3,8	8,2	0,4	10,2	62,9	13,3	0,0	100
Швеция	2007	80,5	5,3	7,6	2,6	1,2	16,8	32,0	34,2	0,1	100
	2008	70,3	6,5	3,4	3,7	1,2	10,6	39,0	35,5	0,0	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			25,2	29,0	16,6	16,7	51,0	144,8	79,8	0,7	364
Доля группы по всем странам			6,9	8,0	4,6	4,6	14,0	39,8	21,9	0,2	100

Румыния. Таблица 29 «Экспорт МСТК, сеть №7, Румыния», полученная из [18], показывает, что в 2007 и 2008 гг. румынские поставки экспорта в Эстонию имели наибольшие доли в группах 0+1, 6, 7 и 8; в Финляндию – 5 и 7; в Литву – 0+1, 5, 6, 7 и 8; в Латвию – 0+1, 6, 7; в Норвегию – 7; в Швецию – 7, 8 и 6. Объем экспорта в Финляндию наибольший. Наибольшие доли от всего объема экспорта в рассматриваемые страны принадлежат группам 7 – 63,1%, 6 – 17,1% и 8 – 14,3%. Экспорт группы 0+1 характерен только для поставок в страны Балтии, и его объемы составляет только 2,1% от всего объема за 2 года в Скандинавские и Балтийские страны.

Греция. Данные таблицы 28 «Экспорт МСТК, сеть №7, Греция», полученные из [18], показывают, что в 2007 и 2008 гг. греческий экспорт в Эстонию имел наибольшие доли в группах 0+1, 5, 6, 7 и 8; в Финляндию – 9, 0+1 и 6; в Литву – 0+1, 6, и 8; в Латвию – 0+1, 5, 6, 7; в Норвегию – 0+1, 5, 6, 7 и 8; в Швецию – 0+1, 5, 6, 8 и 9. Наибольший объем экспорта поставляется в Швецию. Наибольшие доли от всего объема греческого экспорта в страны Балтии и Скандинавии принадлежат группам товаров 0+1 – 21% и 9 – 23,9%. Относительно равные объемы наблюдаются в группах 5 – 14,8%, 6 – 13,1% и 8 – 15,3%.

Таблица 28. Экспорт МСТК, сеть №7, Греция

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Эстония	2007	8,4	28,6	1,0	0,0	22,2	19,0	12,4	16,6	0,1	100
	2008	6,3	29,5	0,1	0,0	14,0	13,7	13,9	28,8	0,2	100
Финляндия	2007	96,8	14,0	2,0	0,0	4,9	12,4	1,5	4,8	60,3	100
	2008	112,0	15,0	1,0	0,0	4,1	10,2	1,5	5,0	63,1	100
Литва	2007	17,4	38,3	8,7	0,8	6,3	23,1	7,5	15,3	0,0	100
	2008	18,5	48,6	4,3	0,0	6,7	19,9	6,7	13,6	0,3	100
Латвия	2007	12,2	30,0	0,3	0,0	12,0	16,1	32,0	9,5	0,0	100
	2008	18,2	19,8	1,0	0,0	63,9	6,9	3,4	5,0	0,0	100
Норвегия	2007	33,4	16,3	2,3	7,7	10,7	26,9	21,8	13,3	1,0	100
	2008	38,6	14,6	3,2	13,8	10,9	20,1	23,9	13,4	0,0	100
Швеция	2007	178,7	20,8	2,2	3,9	19,3	11,0	9,5	22,2	11,2	100
	2008	155,6	26,0	2,2	0,0	21,4	11,6	4,3	23,4	10,9	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			146,3	15,1	15,1	103,1	91,2	52,3	106,4	166,6	696
Доля группы по всем странам			21,0	2,2	2,2	14,8	13,1	7,5	15,3	23,9	100

Таблица 29. Экспорт МСТК, сеть №7, Румыния

Страна	Год	Общее, млн. евро	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Эстония	2007	12,2	27,6	5,0	0,1	0,6	21,6	31,1	13,9	0,0	100
	2008	19,5	13,0	3,6	1,9	1,0	10,5	25,5	44,5	0,0	100
Финляндия	2007	51,8	0,4	0,2	0,7	0,6	50,2	41,5	6,4	0,0	100
	2008	63,0	2,9	0,9	1,2	0,7	33,8	57,3	3,3	0,0	100
Литва	2007	25,7	18,9	1,5	0,1	16,2	34,1	19,7	9,6	0,0	100
	2008	30,4	17,5	2,1	1,2	22,3	34,8	16,9	5,1	0,0	100
Латвия	2007	10,1	35,7	1,7	0,2	3,4	37,5	13,7	7,8	0,0	100
	2008	17,6	20,3	0,3	0,1	3,5	19,4	53,7	2,8	0,0	100
Норвегия	2007	309,9	0,1	2,7	0,1	0,3	4,1	88,1	4,6	0,0	100
	2008	318,0	0,2	1,3	0,3	0,1	3,9	90,1	4,1	0,0	100
Швеция	2007	193,6	0,1	2,7	0,0	0,2	30,4	32,0	34,5	0,1	100
	2008	202,0	0,2	1,4	0,1	0,3	25,7	40,5	31,8	0,1	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			26,7	23,8	3,3	15,0	214,5	790,8	179,5	0,4	1254,0
Доля группы от всего объема по всем странам			2,1	1,9	0,3	1,2	17,1	63,1	14,3	0,0	100

Турция. Данные таблицы 30 «Экспорт МСТК, сеть №7, Турция», полученные из [31], показывают, что в 2007 и 2008 гг. турецкие поставки экспорта в Эстонию имели наибольшие доли в группах 8, 7 и 6; в Финляндию – 7, 6 и 8; в Литву – 7, 8, 6 и 0+1; в Латвию – 8, 6, 7 и 0+1; в Норвегию – 7 и 8; в Швецию – 7, 8 и 6. Наибольший объем турецкого экспорта направляется в Швецию. Наибольшие доли от всего объема экспорта в северный регион принадлежат группам товаров 7 – 39,4%, 8 – 28,0%, 6 – 17,8%. Также как и для Румынии, турецкие продукты группы 0+1 поставляются только в страны Балтии и занимают 5,3% от всего объема.

Таблица 30. Экспорт МСТК, сеть №7, Турция

Страна	Год	Общее, млн. долл.	Доля группы продукции от всего объема поставки в страну, %								Общее
			0+1	2+4	3	5	6	7	8	9	
Эстония	2007	81,8	1,8	0,6	0,0	1,3	34,5	23,9	37,8	0,1	100
	2008	239,7	1,2	0,0	0,0	0,6	11,4	16,8	70,0	0,0	100
Финляндия	2007	412,4	2,2	18,0	1,7	2,5	16,0	50,0	9,5	0,0	100
	2008	367,1	3,1	9,8	3,5	3,6	17,3	51,7	11,0	0,0	100
Литва	2007	236,5	8,7	0,3	0,1	2,4	31,8	27,6	29,1	0,0	100
	2008	231,4	10,3	0,5	1,2	2,6	25,7	31,3	28,3	0,1	100
Латвия	2007	105,4	14,0	0,4	0,2	5,9	21,4	21,7	36,4	0,0	100
	2008	104,3	17,9	0,8	0,0	8,4	19,2	11,6	42,0	0,0	100
Норвегия	2007	375,3	4,2	2,6	0,3	0,5	11,0	58,5	22,6	0,2	100
	2008	391,2	4,4	3,7	0,7	0,6	11,2	57,7	21,7	0,2	100
Швеция	2007	882,8	5,4	6,3	0,7	1,6	18,5	36,8	30,7	0,0	100
	2008	918,8	5,3	8,2	1,5	2,0	17,9	34,4	30,8	0,0	100
Объем экспорта за 2 года по группе товаров для всего региона, млн. долл			231,2	269,4	47,3	89,3	774,7	1714,1	1218,6	2,1	4347
Доля группы по всем странам			5,3	6,2	1,1	2,1	17,8	39,4	28,0	0,0	100

В связи с географическим расположением стран Юго-Восточной Европы существенным для их экспорта является пищевая продукция. Но из-за ее относительно не большой стоимости объемы экспорта группы 0+1 значительно уступают другим группам товаров. Однако, несмотря на низкую стоимость в денежном выражении, белорусские ТЛЦ могут организовать обслуживание транзитных воздушных грузопотоков этих товаров, предложив производителям кроме определенной обработки продукции и продолжение ее доставки автомобильным транспортом.

Заключение

Приведенные выше данные свидетельствуют, что Беларусь имеет высокий транзитный потенциал. Средний объем экспорта за 2 года по сетям №№1-7, рассчитанный по данным таблиц статьи, выглядит следующим образом:

1. Центральная Европа – европейская часть СНГ: 67 626 млн. евро;
2. Южная Европа – европейская часть РФ: 13 698 млн. евро;
3. ЕС – Китай: 67 770,5 млн. евро;
4. РФ – ЕС: 142 383,5 млн. евро;
5. Китай – ЕС: 213 175,5 млн. евро;
6. Скандинавия и Балтия – Юго-Восточная Европа: 1280,8 млн. евро;
7. Юго-Восточная Европа – Скандинавия и Балтия: 447,8 млн. евро.

Сети №6 и №7 менее объемны, но обладают большим потенциалом для увеличения грузопотоков. Это высказывание подтверждается другими источниками, поскольку «в связи со снижением объемов перевозок грузов из стран Западной Европы в Россию увеличилось число поездов белорусских перевозчиков в страны Средней Азии и Турцию, происходит постепенное освоение транспортных рынков стран Северной и Северо-Западной Европы

– Великобритании, Финляндии, Швеции, а также стран Балканского полуострова – Греции, Македонии, Хорватии, Югославии и др.» [1, с. 241].

Транзитная продукция из рассмотренных логистических сбытовых сетей может транспортироваться автомобильным, железнодорожным и воздушным видами транспорта. Беларуси присуще своя специфика работы с некоторыми видами транспорта. Эксперты отмечают, что «несмотря на развитую сеть железнодорожного покрытия республики, железнодорожные пути не могут удовлетворить весь потенциальный транзит продукции. Провозные возможности II международного транспортного коридора Берлин – Нижний Новгород, например, ограничиваются провозной возможностью железнодорожного участка Минск – Орша, пропускные возможности которого к 2015 г. будут практически исчерпаны. Аналогичное положение складывается и на международном транспортном коридоре Клайпеда – Вильнюс – Минск – Киев – Кишинев – Бухарест – Димитровград – Александруполис, провозные возможности которого ограничиваются пропускными возможностями железнодорожного участка Минск – Молодечно. Провозные возможности участков Бигасово – Полоцк и Полоцк – Витебск также практически исчерпаны» [1, с. 99]. Кроме того, «по сравнению с 1985 г. в настоящий момент объем транзитных контейнерных перевозок на транссибирской магистрали снизился с 240 тыс. до 24 тыс. единиц. В перспективе до 2015 г. будет также продолжаться снижение объемов перевозок грузов железнодорожным транспортом в контексте общих тенденций, сложившихся на мировом рынке транспортных услуг» [1, с. 244].

Основываясь на том, что большинство потенциальных транзитных грузов являются тарноупаковочными и на информации о пропускных возможностях транспортных коридоров железнодорожного, автомобильного [1, с. 240, 117, 100] и воздушного видов транспорта, а также их специфике делаем вывод о том, что большинство ТЛЦ нужно строить для работы с автомобильными, железнодорожными и мультимодальными перевозками.

Проведенное исследование устанавливает основные виды продукции и типы её упаковки при транзите через Беларусь по основным транспортно-логистическим сетям доставки товаров. В дальнейшем эта информация может использоваться для определения непосредственных партнеров белорусских ТЛЦ: компаний, которые производят экспортируемую продукцию, компаний, которые занимаются ее доставкой, и

виды транспорта, на котором будет доставляться продукция.

Литература

1. Булавко, В. Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В. Г. Булавко, П. Г. Никитенко. – Минск: РУП «Издательский дом «Беларуская навука», 2009. – 356 с.
2. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь по транзиту продукции через Беларусь за 2006, 2007, 2008 гг.
3. Brezinski, C. Extrapolation methods, theory and practice / C. Brezinski, M. Redivo Zaglia // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://avaxhome.ws/ebooks/science_books/math/ExtrapolationMethods.html. – Data of access: 19.11.2009.
4. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2986&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.
5. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3102&type=special%20tables>. – Data of access: 19.11.2009.
6. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2980&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.
7. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2935&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.
8. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2969&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.
9. Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://download.mpo.cz/get/39234/43679/525723/priloha001.pdf>. – Data of access: 19.11.2009.
10. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3067&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.
11. Statistical Office of the Slovak Republic // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access:

http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_300/350_Zahranicny_obchod/Vyvoz_HS4/export-kraj1208.zip. – Data of access: 19.11.2009.

12. Statistical Office of the Slovak Republic // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_300/350_Zahranicny_obchod/Vyvoz_HS4/export-kraj2007def.zip. – Data of access: 19.11.2009.

13. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2996&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

14. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3034&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

15. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3049&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

16. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3002&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

17. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3072&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

18. European Commission / Eurostat // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?query=BOOKMARK_DS-018995_QID_23F053B6_UID_-3F171EB0&layout=PERIOD,L,X,0;REPORTER,L,Y,0;PARTNER,L,Z,0;PRODUCT,L,Z,1;FLOW,L,Z,2;INDICATORS,L,Z,3;&rankName1=REPORTER_1_2_0_1&rStp=&cStp=&rDCh=&cDCh=&rDM=true&cDM=true&codelab=L&wai=false&time_mode=FIXED. – Data of access: 19.11.2009.

19. European Data Service / Federal Statistical Office of Germany 2009 // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://www.eds-destatis.de/de/downloads/sif/sf_09_009.pdf. – Data of access: 19.11.2009.

20. Белорусская железная дорога // [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.rw.by/index.php/13.1214.1..0.0.0.html>. – Дата доступа: 19.11.2009.

21. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode

of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3076&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

22. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2979&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

23. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3042&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

24. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2976&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

25. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3014&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

26. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3015&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

27. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2950&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

28. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=2989&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

29. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3053&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

30. International Merchandise Trade Statistics (IMTS) // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3085&type=country%20pages>. – Data of access: 19.11.2009.

31. Turkish Statistical Institute // [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://www.turkstat.gov.tr/jsp/duyuru/upload/vt_en/vt.htm. – Data of access: 19.11.2009.

Материал поступил
в редакцию 20.10.2010.

Развитие логистической системы Республики Беларусь

Городко Михаил Викторович,

*аспирант кафедры экономики предприятий Академии управления
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

Анализируются проблемы развития отечественной логистической системы на основе адаптации передового зарубежного опыта с учетом местной специфики и фактора глобализации. Обосновывается эффективность логистических подходов к управлению производством и товарными потоками.

Республика Беларусь встала на рыночный социально-ориентированный путь развития своей экономики, что создало основу для ее интеграции в мировой процесс разделения труда. Для успешной реализации выбранного курса целесообразно осуществить гармоничное развитие всех отраслей экономики Республики Беларусь, одной из которых является транспортный комплекс. Потребности республики в транспортных услугах при новых экономических условиях должны быть обеспечены в полном объеме при минимуме затрат на эти цели.

Необходимо отметить, что в Европе с 1992 г. начался качественно новый этап в транспортной политике, целью которой является образование единого рынка транспортных услуг, а также обеспечение беспрепятственного развития перевозок различными видами транспорта.

Комиссия Европейского Союза приняла «Белую книгу», в которой был сформулирован всеобъемлющий подход к разработке в будущем общей транспортной политики, в рамках которой предусматривается укрепление транспортного рынка, устранение диспропорций и препятствий в распределении перевозок по видам транспорта, в создании трансъевропейских сетей, в применении более жестких стандартов.

Основная задача транспортной системы – обеспечение надежной возможности передвижения.

На Панъевропейской конференции по транспорту в Хельсинки было отмечено, что установление набора принципов, принятых на многосторонней основе, организация совместного контроля за их соблюдением будут способствовать развитию международного транспорта в Европе на справедливой и равноправной основе, укреплению национальной транспортной политики и законодательства, созданию условий для справедливой конкуренции.

Основные принципы Европейской транспортной политики могут быть сформулированы следующим образом.

1. Эффективная транспортная система организуется по принципу рыночной экономики, а государственные интересы защищаются рамками общих правил и поддержанием необходимых государственных служб.

2. Транспортная политика направлена на повышение надежности транспортных средств, снижение их негативного влияния на окружающую среду, достижение рационального использования топливно-энергетических ресурсов и улучшение социальных условий для работников транспорта.

3. Достижение полной сочетаемости технических систем, упрощение транспортного сообщения между государствами за счет устранения ненужных формальностей.

4. Согласование технических, социальных и финансовых правил с целью устранения искажений условий конкуренции между странами и видами транспорта с тем, чтобы постепенно сократить пограничный контроль и ограничить доступ к совместному рынку.

5. Определение и реализация скоординированным образом транспортной инфраструктуры для всех видов транспорта, включая меры финансовой солидарности в пользу менее развитых европейских регионов.

Транспортная система Республики Беларусь в целом постепенно приспособляется к новым политическим и хозяйственным условиям жизни, однако многие вопросы ее эффективной работы и дальнейшего развития требуют еще своего решения.

Один из основных недостатков транспорта Беларуси, как и всех бывших республик СССР – низкий технический уровень транспортных средств практических всех его видов, а также недостаточное развитие его производственно-технических средств и социально-экономической инфраструктуры, что, естественно сказывается на качестве самих транспортных работ и услуг, их конкурентоспособности как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Для Республики Беларусь, как и для всех республик бывшего СССР, характерен весь спектр транспортных проблем, однако, особенно острой остается финансовая ввиду колебания покупательной способности как населения, так и отраслей экономики.

Необходимость интеграции Республики Беларусь в мировую экономику, особенности ее географического положения во многом также определяют приоритеты транспортной политики, среди которых:

- формирование конкурентоспособной транспортной системы на международном и внутреннем рынках;
- создание условий для роста доходов от транспортной деятельности, сервисного обслуживания транспортных перевозок, содействия развитию коммуникационных сообщений и международной торговли;
- развитие рыночных структур, обеспечивающих эффективное взаимодействие субъектов транспортной деятельности;
- формирование механизма стабильной государственной поддержки наиболее важных международных, национальных и региональных транспортных программ;
- модернизация транспортных технологий на основе логических систем, современных грузораспределительных центров (терминалов), располагающихся в транспортных узлах и промышленных зонах и обеспечивающих комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание;
- модернизация инфраструктуры общеевропейских транспортных коридоров, проходящих через территорию республики, в том числе рационализация и обустройство пограничных переходов, увеличение их пропускной способности;

- развитие материально-технической базы и организация интермодальных транспортных систем, а также комбинированных (смешанных) перевозок;

- обновление и модернизация подвижного состава всех видов транспорта, совершенствование его структуры, исходя из потребностей в перевозках, конъюнктуры рынка транспортных услуг, а также снижения негативного воздействия на окружающую среду.

Мировой опыт свидетельствует, что наиболее эффективное воздействие государства на деятельность транспорта заключается в обеспечении справедливой конкуренции между видами транспорта, а также в воздействии на формирование разумной прибыли транспортных предприятий независимо от форм собственности.

В большинстве развитых стран мира экономические реформы на транспорте пошли по пути разделения инфраструктуры и перевозочного процесса, оставив, как правило, инфраструктуру в собственности государства, и передав перевозочную деятельность частным предприятиям.

Для Беларуси, находящейся на перекрестке основных транспортных маршрутов, связывающих государства Западной Европы с двумя мощными региональными рынками, Россией и странами Юго-Восточной Азии, а также страны Черноморского побережья со странами Балтийского моря, эффективное использование потенциала логистики рассматривается как приоритетная стратегическая задача.

Согласно экспертным оценкам, годовой объем перевозок внешнеторговых и транзитных грузов через таможенную границу Республики Беларусь составляет около 103,5 млн тонн. А во внешнеторговом обороте (без трубопроводного транспорта) импортные перевозки составляют около 17,3 млн тонн и экспортные – около 35,9 млн тонн. При этом 48,2 млн тонн внешнеторговых грузов перевозится железнодорожным транспортом и около 5 млн тонн – автомобильным.

Состояние и развитие рынка транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь следует рассматривать в сочетании с развитием товарного рынка, рынка услуг и показателями внешнеторгового оборота. Доля всех видов услуг в общем объеме экспортных операций в Беларуси составляет до 12% [1], что в 3 раза ниже среднемирового показателя, при этом основной статьей экспорта услуг (54%) являются транспортно-экспедиторские услуги. Именно поэтому в перечне национальных приоритетов

особое место отводится наращиванию объемов транзитных и экспортных перевозок.

Общий оборот только европейского рынка транспортно-логистических услуг составляет более 600 млрд евро. В свою очередь, объем контрактной логистики в Европе оценивается в пределах 120-140 млрд евро ежегодно. При этом к 2020 г. эксперты консалтинговой компании «McKinsey» предсказывают четырехкратное увеличение объемов мировой торговли, что повлечет многократное увеличение спроса и на логистические услуги. Если принять во внимание эти прогнозы и грамотно использовать геополитическое положение Беларуси, то можно думать о воплощении амбициозных планов: «перетянуть» значительную часть грузопотоков, а как следствие, и соответствующих услуг на территорию нашей страны.

По итогам проведенных в 2007 г. экспертами Всемирного Банка исследований, посвященных мировой логистике, белорусская логистическая система заняла в общем списке 140 стран 74-е место. Это всего на позицию ниже, чем Украина (73-е место), но выше России (99-е место). Мировой рейтинг возглавил Сингапур, за ним – Нидерланды и Германия. Из стран нашего региона лучшие показатели у Польши и Латвии – 40-е и 42-е места, соответственно. Замыкает рейтинг Афганистан [1].

Такой результат отражает реальное положение дел в отрасли. Пусть в настоящее время на белорусском рынке транспортно-логистических услуг есть достаточное количество активных «игроков», однако предлагаемый ими набор услуг по доставке грузов в международном сообщении сравнительно неширок и ограничивается, кроме непосредственно перевозки, услугами по сопровождению груза в пути, организации перевозочного процесса, оформлению необходимых документов, а также посредническими услугами по поиску груза для перевозчиков или, наоборот, поиску перевозчиков для грузовладельцев (по различным оценкам от 86 до 93%). А сама доля такого рода услуг в общем объеме экспортных операций в Беларуси, как уже говорилось выше, составляет не более 12%. Для сравнения, в Голландии компании транспортной логистики приносят около 40% дохода всего транспортного комплекса, во Франции – 31%, в Германии – 25%. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30% [1].

Затраты на логистический процесс, связывающий производителя и торговлю, составляют,

в среднем, от 10% до 20% от стоимости потребительских товаров. Снижение транспортной составляющей возможно при условии наличия развитой логистической системы, отлаженного комплексного механизма оказания таких услуг. Для товаропроизводителя снижение расходов на доставку означает повышение конкурентоспособности продукции и делает сотрудничество с конкретным логистическим оператором особенно привлекательным.

В Беларуси только в 2007 г. суммарные транспортно-логистические затраты оценивались в 4,6 млрд долл. США. Ожидается, что к 2015 г. они возрастут до 13 млрд долл. США. Именно поэтому как правительство, так и белорусские производители и торговые компании осознают стратегическое значение логистики, в первую очередь, в качестве огромного потенциала экономии средств. По мнению разработчиков государственной программы формирования транспортно-логистической системы Республики Беларусь на 2008-2015 гг., к 2015 г. предстоит снизить уровень транспортно-логистических затрат на 20% по сравнению с инерционным вариантом развития. Прогнозируется снижение на 10% транспортно-логистических затрат для мелких и средних организаций, а затраты крупных промышленных и торговых организаций будут снижены на 30% (в том числе на 15-20% для крупнотоннажных грузов и на 30-40% при поставках средне- и мелкооптовых отгрузок). Наибольшей экономии (в 4-5 раз) производителям можно будет достичь за счет сокращения складских запасов и, соответственно, уменьшения замороженных денежных средств в оборотном капитале.

С усилением интеграционных процессов появилась возможность размещать производства в странах с более дешевой рабочей силой и меньшими ставками налогов, а развитие международной торговли открыло доступ к более дешевым ресурсам. Эти факторы способствуют развитию транснациональных корпораций, использующих в бизнесе глобальные логистические цепи и каналы, которые становятся все сложнее и требуют все более квалифицированного и комплексного управления.

И в этих условиях растущей глобализации логистические подходы к управлению производством и товарными потоками являются центральным звеном конкурентоспособности практически любой компании, планирующей серьезно работать не только на международном, но и на национальном уровне. Сегодня логистический про-

цесс должен соответствовать основному правилу логистики – правилу «7R»: нужный товар (Right product) необходимого качества (Right quality) в необходимом количестве (Right quantity) должен быть доставлен в нужное время (Right time) и в нужное место (Right place) нужному потребителю (Right customer) с требуемым уровнем затрат (Right cost). Невыполнение хотя бы одного из условий может привести к потере клиентов и, соответственно, определенной доли рынка.

Только при соблюдении баланса на всех указанных этапах обеспечивается сокращение запасов и связанного капитала, высокая готовность товара к поставке, сокращение времени выполнения заказа и повышение его качества, повышение гибкости производства, снижение себестоимости продукции, ускорение оборачиваемости капитала. Как следствие, снижение себестоимости продукции и улучшение качества поставок – решающего конкурентного преимущества в условиях рынка.

Все вышесказанное применимо и к белорусским компаниям. Необходимо на деле, а не на словах переходить к философии маркетинга, основанной на логистических подходах. А отделы маркетинга не должны просто решать задачу продажи уже произведенного товара, но на практике участвовать в «верстке» производственных планов, исходя из существующего или инициированного спроса.

Во исполнение поручений Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2006 г. №30-02/7573 и от 19 июля 2006 г. №37/222-404 Минтрансом и правительством согласована комплексная программа формирования транспортно-логистической системы Республики Беларусь на 2008-2015 гг. В соответствии с этой программой предлагается построить или создать путем модернизации существующей инфраструктуры 6 региональных и 12 территориальных транспортно-логистических центров. С учетом анализа внешнеторговых и транзитных грузопотоков и проходящих через территорию Беларуси международных транспортных коридоров такие центры предполагается создать в областных центрах и в городах Жлобине, Речице, Мозыре, Солигорске, Пинске, Барановичах, Орше, Волковыске, Лиде, Борисове, Кричеве, Бобруйске.

Как показывает зарубежный опыт, задачу комплексного развития всех видов транспорта, транспортной, складской, терминальной инфраструктуры, таможни, системы страхования грузов и их информационного сопровождения,

а также взаимной увязки всех этих компонентов для скоординированной работы можно решить только в рамках мультимодальных транспортных узлов, или как их еще называют, транспортно-логистических центров (ТЛЦ). Подтверждением может служить тот факт, что процесс создания, регламентации и развития единой еврологистической системы, т.е. логистики в европейском масштабе, координирует специальная комиссия Евросоюза – фактически государственный орган. Кроме того, в Брюсселе принята концепция формирования общеевропейской системы товародвижения, предусматривающей создание целой линейки опорных европейских ТЛЦ, которые будут объединены в ряд ассоциаций, так называемых «европлатформ», и взаимодействие между которыми предопределяет их роль в единой европейской транспортной сети.

Европейская комиссия выработана «План действий», где определены стратегические факторы, которые необходимо учитывать национальным операторам при создании логистических центров.

Создание общенациональной сети ТЛЦ на территории Беларуси также должно являться составной частью государственной транспортной политики. Только государство может на должном уровне выполнить функции инициатора и координатора развития национальной логистической системы, поддерживая этот процесс и экономически.

Как показывает мировой опыт, без участия предпринимательского сектора, в том числе и зарубежных инвесторов, решить поставленную задачу вряд ли удастся. Поэтому уже сегодня необходимо создавать нормативно-правовую основу для объединения ресурсов и действий государства и частного сектора, например в виде государственно-частного партнерства. В этом случае выгода частных инвесторов и операторов будет заключаться в том, что в рамках такого партнерства государство примет на себя не только определенную часть затрат, рисков, но и задействует имеющийся административный ресурс для устранения целого ряда административных препон.

Особенно привлекательным для потенциальных инвесторов в данной сфере является Минск, который уже сегодня представляет собой крупный товарораспределительный центр международного уровня, обеспечивающий обработку и перевалку грузов не только в другие регионы Республики Беларусь, но и в Россию,

страны Балтии и дальше зарубежье с использованием возможностей автомобильного, железнодорожного и воздушного транспорта. В региональном разрезе на долю Минска приходилось около 35% экспортных и более 45,1% импортных внешнеторговых операций Республики Беларусь (2003 г.) [2].

В настоящее время в районе минского транспортного узла (СЭЗ «Минск») иранской компанией «Кейсон» уже реализуется инвестиционный проект по созданию транспортно-логистического центра «Прилесье» с объемом прямых инвестиций в размере 85 млн евро.

Тендер на создание транспортно-логистического парка в СЭЗ «Минск» в районе РУП «Национальный аэропорт «Минск» с правом регистрации в качестве резидента СЭЗ «Минск» выиграла российская компания «КМК-логистик», которая намеревается вложить в реализацию проекта 1,5 млрд долл. США [3].

Однако стремление коммерческих организаций построить свои торговые и дистрибьюторские центры вдоль загруженных трасс, максимально приближенных к Минску, приводит не только к увеличению издержек и дискомфорту жителей столицы, но и к ускоренному разрушению дорожной инфраструктуры. Поэтому в рамках реализации комплексной программы формирования транспортно-логистической системы Республики Беларусь на 2008-2015 гг. национальная администрация планирует создание целой серии региональных ТЛЦ, перед которыми будет поставлена задача оптимизации как международных транзитных, так и региональных товарных потоков.

Республику пересекают два международных транспортных коридора, маршруты которых определены в качестве одних из самых приоритетных: в направлении запад – восток – транспортная ось Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород, в направлении север – юг – международный транспортный коридор №9 и его ответвление 9Б. С учетом тенденции развития комбинированных перевозок, соединение этих коридоров в общую транспортную сеть представляет интерес в качестве сухопутного транспортного «моста» между крупнейшими морскими портами Адриатики, Азии и Балтики (имеется в виду выход на морские порты Литвы, Латвии и Калининградской области Российской Федерации), а также в направлении запад – восток с выходом к портам Владивостока и Юго-Восточной Азии.

Потенциал транспортных коммуникаций Беларуси предопределяет возможность более эффективного ее участия в развитии инфраструктурных преобразований в Европе и создании устойчивых евроазиатских связей. Значительную роль в этом играет наше участие в исследованиях, проводимых в рамках Комитета по внутреннему транспорту ЕЭК ООН и Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). В рамках этого проекта определены основные участки транспортных маршрутов автомобильного, железнодорожного транспорта и водных путей, развитию которых в ближайшие годы будет уделяться приоритетное внимание.

Для обеспечения привлекательности перевозок в евроазиатском сообщении и всего транспортного комплекса в целом разработана, утверждена правительством и реализуется Комплексная программа обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь на 2006-2010 гг.

Планируется, что уже в ближайшем будущем в республике в транспортно-логистических центрах будет осуществляться весь комплекс транспортно-экспедиторских услуг, активизирован процесс перевалки грузов, автоматизирован процесс управления грузовыми потоками, организованы другие виды услуг, сопутствующие перевозке грузов.

В целях координации своих действий с транспортными организациями сопредельных и других государств Республика Беларусь активно сотрудничает с различными международными транспортными организациями, в частности – Организацией сотрудничества железных дорог (ОСЖД).

В целом, проводимая работа способствует повышению уровня привлекательности Республики Беларусь для перемещения товаров через ее территорию и увеличению транзитных поездок автотранспортных средств, а также транзитных грузопотоков в евроазиатском сообщении с использованием железнодорожного транспорта и более интенсивному использованию воздушного пространства республики.

Для успешной реализации развития логистической системы должен быть создан единый управляющий и координирующий рабочий орган, который бы на регулярной основе проводил в жизнь принятые Программы.

Городко М. В.

Литература

1. Еловой, И. А. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь: учеб.-метод. пособие/ И. А. Еловой, А. А. Евсюк, В. В. Ясинский. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 47 с.

2. Ивуть, Р. Б. Логистика: учеб. пособие / Р. Б. Ивуть [и др.]. – Минск: Вышэйшая школа, 2004. – 82 с.

3. Пелих, С. А. Организация производства в условиях переходной экономики: 4-е изд. / С. А. Пелих, Ф. Ф. Иванов.– Минск: «Право и экономика», 2009. – 253 с.

**Материал поступил
в редакцию 12.02.2010.**

Место и роль малых предприятий в системе общественного производства

Крючок Сергей Иванович,

директор СООО «ИМПЭКССЕРВИС» в Республике Беларусь (г. Минск)

Анализируется зарубежный опыт развития малого предпринимательства в условиях трансформационной экономики и глобализации. Рассматривается комплекс мер по поддержке и развитию малого бизнеса, а также стимулированию его инновационной активности.

В настоящее время во многих странах мира в качестве одного из основных направлений государственной политики провозглашаются задачи достижения стабилизации экономики и долгосрочного устойчивого темпа ее экономического роста. При этом стабилизация и экономический рост рассматриваются в качестве фундаментальной основы повышения уровня жизни граждан, создания материальной базы для процветания будущих поколений, осуществления социальной поддержки нуждающихся слоев населения, а также гарантии достижения экономического и политического лидерства в мире.

Особую актуальность эти проблемы приобретают в условиях трансформационной экономики. Для экономики любой страны, которая находится в трансформационном периоде, характерно обострение социальных проблем. Для этих стран стабилизация и экономический рост имеет исключительное значение, т.к. только создав стабильную экономическую систему, способную к долгосрочному экономическому росту, можно выйти из экономического и социального кризиса, сформировать конкурентоспособную экономику, улучшить социальное положение людей.

Современное цивилизованное предпринимательство является важнейшим стратегическим фактором устойчивого экономического развития, достижения уровня жизни населения, удовлетворяющего его потребностям. В период, когда многие страны переходят к возвращению рыночных механизмов в функционирование национальных экономик, очень важно уяснить научное понимание сущности предпринимательства, и особенно – роль малого и среднего бизнеса. Это подтверждается тем, что современная экономика развитых государств в значительной степени представлена малыми и средними частными предприятиями, которые выступают важнейшим условием становления и нормального функционирования их экономики.

В развитых странах именно средний и малый бизнес дает наибольшую долю в ВВП – до 60% (в Японии эта цифра приближается к 80%). По данным ООН порядка 50% трудоспособного населения мира сегодня задействовано в малом предпринимательстве, что и обеспечивает стабильность их экономик и гражданского общества.

Малое предпринимательство – новый уклад, возникший и неуклонно растущий в экономике нашей страны, в государствах Восточной Европы и СНГ в ходе системной трансформации хозяйственной и общественной системы. Но в экономической политике нашей республики и ряда государств Евразии отсутствует ясное понимание роли малого предпринимательства в системных преобразованиях. Отметим также, что многие проблемы развития малых и средних предприятий являются актуальными и для стран с развитой рыночной экономикой.

Мало изучена и экономическая роль малого и среднего бизнеса в стабилизации трансформационной экономики. Научные исследования в этой области актуальны и потому, что большинство исследований по проблемам малого бизнеса традиционно посвящено общим проблемам их функционирования – государственному регулированию и государственной поддержке, масштабам развития, налогообложению, финансированию и пр. Поэтому в условиях переходной экономики большое научное и практическое значение имеет изучение роли малого предпринимательства в системе макроэкономической стабилизации, что позволит разрабатывать осмысленную, нацеленную на перспективу

концепцию поддержки малого предпринимательства.

Сопоставительный анализ современных тенденций в развитии предпринимательства, исследование первопричин активизации малых форм бизнеса свидетельствуют об идентификации протекающих процессов в различных экономических системах, сходности прогнозов и перспектив. Т.е. имеются основания считать неправомерной распространённую ранее теоретическую постановку вопроса о преходящей роли мелкого производства, которое не прекращает своего существования по мере развития производительных сил, а приобретает качественно новое содержание на каждом эволюционном витке всей системы отношений и культуры общества в целом.

Вероятно, не одна, а несколько или, скорее всего, целый комплекс причин лежит в основе создания и успешного развития малого бизнеса. В целом же можно констатировать, что его возникновение является логичным следствием всего развития общественного производства. Так, П. Г. Олдак, рассматривая эволюцию общественного производства, пришел к выводу, что появление экономики нового типа (характеризующейся наличием множества мелких и средних предприятий, слагающих ее основу) стало возможным в силу следующих причин: появления нового курса в развитии общества, ориентирующегося на увеличение суммарной ценности создаваемых потребительских благ без роста масштабов производства; сокращения промежуточных технологических этапов при производстве конечного продукта; накопления знаний, как важнейшего фактора экономического роста. Все эти перемены привели к переоценке значения человека, информации, предпринимательских способностей в процессе производства. Появилась возможность создания и эффективного функционирования небольших предприятий, успех которых гарантируют их гибкость, возможность быстрой реакции на изменения внешней среды, высокая мотивация всех работников.

Роль малого предпринимательства исключительно велика в экономических системах, которые принято считать развитыми. Малые предприятия создают более половины валового национального продукта (ВВП), в них занято более половины трудоспособного населения, они являются основными поставщиками крупных компаний. Именно малые предприятия стимулируют конкуренцию на рынке товаров и услуг, что приводит к улучшению качества то-

варов и повышению уровня жизни. Гибкость и мобильность сектора малой экономики позволяют избегать серьезных экономических кризисов и способствуют раскрытию инновационного потенциала экономики. Наконец, малые предприятия формируют тот самый средний класс, который является основой стабильности любого общества, что особенно актуально для современной Белоруссии.

Анализируя процесс эволюции производства приходим к выводу, что на современном этапе, получив новые черты и свойства, он уже не может пониматься как увеличение доли крупнейших компаний. Развитие производства сегодня идет не только по пути увеличения размеров предприятий, сколько за счет более глубокого разделения общественного труда, когда в определенных условиях оказывается эффективным и крупное и мелкое производство.

Действительно: по основным показателям происходит сглаживание отличий между предприятиями различных размеров. Например, показатель производительности труда мелких наукоемких фирм в США за анализируемые 15 лет возрос в 3,5 раза, на крупных – в 3 раза. Даже в производстве чугуна и стали чаще всего не крупные, а мини-заводы начали использовать современную технологию. В итоге на мелких предприятиях производительность труда выросла в 2,9 раза, на средних и крупных – в 2,3 раза. В настоящее время практически во всех странах деятельность небольших предприятий все больше распространяется на общее и точное машиностроение, приборостроение, электронику, оптику, химическую и электротехническую промышленность. В мелких производствах ведущих отраслей промышленности ФРГ, Франции, Великобритании, Италии сейчас занято от 25 до 50% всей совокупности рабочей силы соответствующих профессий.

Отмечая основные тенденции в развитии малого предпринимательства и устанавливая предпосылки, определившие место и роль небольших организационных структур в современной мировой экономике акцентируем внимание на резком скачке НТП, вызвавшем общие технологические изменения. К примеру, возникли сталелитейные мини-заводы, оснащенные малогабаритным оборудованием, выпускающие уникальное оснащение для крупных компаний и способные успешно осуществлять ценовую конкуренцию с металлургическими концернами. Для мелких фирм с компьютеризированным производством стали доступными такие сложные сферы деятельности,

как полиграфия, проектно-конструкторские, дизайнерские работы и т.п.

С развитием НТП возникают рынки новых товаров и услуг, емкость которых вначале незначительна и не требует массового производства. Но по мере удовлетворения первичного спроса на какой-то вид потребительских товаров (особенно длительного пользования) у отдельных групп покупателей формируются специфические требования к изделию. Это приводит к потребности новых моделей и модификаций продукции, новых подвидов сервиса, быстро осваиваемых малым бизнесом.

К устойчивым тенденциям в развитии малого бизнеса надо отнести и его территориальную привязанность. Небольшие предприятия, используя близость к мелкомасштабным рынкам региональной экономики, активно заполняют свободные ниши, быстро возникая на рынке и исчезая с него ввиду отсутствия спроса на товар. Замечено, что крупные компании, удаленные от торговых центров и имеющие потенциально большой объем продаж, как правило, не осваивают локальные рынки сбыта потребительских товаров (практически они не занимают рынки с объемом продаж до 20 млн. долл.).

В условиях бездефицитной экономики происходит уменьшение массового и увеличение мелкосерийного и даже штучного производства. Данное обстоятельство позволяет выделить еще одну тенденцию. При меньших объемах производства и снижении уровня издержек, начинает снижаться размер предприятий (снижение издержек производства, обусловленное ростом предприятия, происходит до определенных пределов, дальше которых начинается их увеличение). Такие пределы (верхние и нижние) связаны с оптимальными размерами производства, различным образом меняющимися под воздействием научно-технического прогресса.

Анализ факторов, сдерживающих рост предприятий, показывает, что нижняя граница оптимального размера производства чаще всего не очень большая. По одному из зарубежных исследований промышленных предприятий, проведенному в 65 отраслях с целью определения оптимальных размеров производств на основе критерия рентабельности, выявлено, что в 50 % нижние границы, например, размера занятости находятся в пределах 200-300 работающих.

Чем же вызвано столь быстрое и всеохватывающее присутствие малого бизнеса в общественном производстве развитых и развивающихся

стран? Ответ надо искать в том, что, современная стадия развития общественного производства товаров и услуг с ее большой гибкостью и динамизмом, востребовали те формы организации бизнеса, которые присущи малым предприятиям в силу их особенностей и достоинств:

во-первых, осуществлять короткий технологический цикл, сокращать запасы в незавершенном производстве и ускорять оборачиваемость средств (из зарубежной практики, оборот капитала у мелкой фирмы в 2-2,5 раза выше, чем у концерна;

во-вторых, значительно уменьшать расходы за счет предельно рациональной организации и управления производством (отсутствие сложной управленческой иерархии позволяет гибко реагировать на изменения внешних условий, рисковать при освоении рынка);

в-третьих, рационально расходовать исходное сырье (чаще - местное), во многих случаях использовать отходы крупного производства или вторичные ресурсы;

в-четвертых, обеспечивать устойчивый сбыт продукции в силу сосредоточения деятельности на выпуске товаров ограниченными партиями, ориентированных, как правило, на определенных потребителей или индивидуальных заказчиков (здесь и возможность сокращения издержек производства за счет узкой специализации).

Последнее положение чрезвычайно важно для повышения качества выпускаемой продукции, ее реализации. В равной степени это относится к сфере услуг, где качество предоставляемого сервиса повышает спрос на него. В зарубежной литературе отмечается, что быстрая приспособляемость мелких фирм к меняющимся требованиям рынка, способность к оперативной перестройке производства, готовность идти на оправданный коммерческий риск позволяют в сжатые сроки удовлетворять потребительский спрос и составляют их ощутимое превосходство перед крупными предприятиями.

Известно, что качество производимой продукции и предоставления услуг, спрос на них находятся в прямой зависимости от возможностей и способности субъектов хозяйствования осуществлять техническое перевооружение и технологическую переориентацию. При всей сложности вопроса, тем не менее, небольшим предприятиям свойственно быстро внедрять и апробировать новые технологии, а также частичную автоматизацию производства, достигая оптимального сочетания между механизированным и ручным трудом. На этот счет проведено до-

статочного много исследований как зарубежными, так и отечественными специалистами.

Крупные предприятия формирует заказ для нескольких менее крупных, а те, в свою очередь, работают с десятками и сотнями малых, которые дешево, но качественно изготавливают отдельные части будущей готовой продукции. Причем таких деталей и узлов поступает от МП - 80%. Таким образом, на рынках развитых стран формируется так называемые сетевые структуры во главе с «ядром» – сборочным заводом корпорации.

Такая практика получает все большее распространение в ряде стран. Крупные компании постепенно освобождаются от вспомогательных и заготовительных подразделений. В США, например, выявлена тенденция закрытия литейных, кузнечных, сложных механообрабатывающих производств, а также ремонтных и строительных цехов. Их функции передаются специализированным мелким фирмам. Отмечено, что инструментальные участки имели только 20% машиностроительных предприятий, причем средний размер этих подразделений по числу занятых в 1,5 раза превышал размер специализированных мелких инструментальных предприятий.

Крупные структуры часто достигают эффективности посредством использования широкой сети субподрядных взаимосвязей с малыми сателлитами. Например, передача технологии объединяет преимущества двух типов предприятий.

Положительные качества малого бизнеса особенно ярко проявляются в наукоемкой сфере. В пользу этого утверждения можно привести вывод, сделанный зарубежными специалистами. Отмечается, что «большие структуры обладают несовершенным механизмом поиска нововведений и внедрения результатов НИОКР в производство, а процесс концентрации производства и капитала представляет собой одно из серьезных препятствий на пути НТП» [3]. Характерно такое замечание: «Независимо от того, о какой отрасли идет речь, сосредоточение под одной крышей более 500 человек порождает существенные и неожиданные проблемы при внедрении новшеств» [3]. Зарубежные эмпирические исследования показали повышенную активность в инновационной деятельности фирм с численностью менее 100 человек и резкое понижение ее в предприятиях с численностью 100 работников и более. Замечено и другое: чем больше объем продаж у фирмы, тем меньше в ней масштабы изобретательства и нововведений, а увеличение размера организаций сверх некоторого среднего

уровня (в зависимости от отрасли, региона и т.д.) снижает результативность НИОКР [3].

На основе анализа вышеприведенных фактов приходим к выводу: столь значительное присутствие малого бизнеса в развитых странах имеет объективный характер, так как зависит от последовательности этапов эволюции всего общества, сопровождающиеся этапами формирования промышленного производства и производственных отношений.

Кроме того, концепции «подвижного» и «виртуального» производства основанные, прежде всего, на глобализме и интернационализме современного производства товаров и услуг, дают возможность сделать прогноз общественного производства на XXI век. Это будет всемирная сеть товаропроизводителей, на 90% состоящая из «домашних хозяйств» (представленных одиночкой-семьей), которые будут производить детали, узлы и часто сами их устанавливать на сборочных фирмах, которые будут в совместном владении. Все инженерные работы, дизайн, услуги юридические, консультационные и подобные услуги тоже будут создаваться в «домашних хозяйствах», связанных между собой, как и производители товаров, информационными сетями и средствами доставки. Язык общения товаропроизводителей – международные стандарты. Так называемая CALS-технология – это уже реально существующая концепция такого производства, которая более 15 лет разрабатывается в 80 странах мира. Если данный процесс объективен и носит неотвратимый характер, то нам ничего не остается, как можно быстрее встраиваться в эту концепцию.

Республика Беларусь достаточно быстро и эффективно решала многие проблемы, сопутствующие переходному периоду. С конца 1996 г. стране удалось достичь заметного экономического роста и стабилизации экономики, вызвавших всеобщее восхищение. В республике происходила и происходит стремительная индустриализация, выпуск промышленной продукции возрастал каждый год в среднем на 12,4%, и за период 2001–2010 гг. поставлена задача удвоить ВВП. В этот период макроэкономическая и региональная политика в области экономики, включая развитие финансовой, торговой и промышленной инфраструктуры, способствовала подъему крупной промышленности. Но при всем успехе результатов реформ, происшедших в Республике Беларусь, положение малого предпринимательства как сектора экономики остается весьма сложным.

Беларусь является страной, где количество малых и средних предприятий на тысячу человек населения не очень высоко. По информации Всемирного банка (World Bank, 2003), число малых и средних предприятий в Беларуси составляет 3,4 на тыс. человек, в то время как на Украине – 5, в России – 6, в Польше – 22,4, США – 74,2, странах ЕС – 45 на тыс. человек.

В экономически развитых странах предпринимательство доминирует в производстве продукции и услуг. Так, например, свыше 20 млн. фирм функционируют в США (данные без учета сельскохозяйственных структур). В странах ЕС насчитывается 17 млн. фирм (из них 6,9 млн. – мелкие и средние). Примерно 5 млн. фирм – в развитых государствах, не входящих в Европейский союз, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Азии (без Японии), на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке.

В настоящее время в республике функционирует более 34 тыс. малых предприятий, в том числе 28,7 тыс. частных. Сфера деятельности малых предприятий хотя и охватывает все отрасли экономики, но наибольшее количество малых предприятий занято в торговле и общественном питании и существенно меньше в промышленности и строительстве (по состоянию на 1 января 2008 г. удельный вес малых предприятий, занятых в торговле и общественном питании составил 42,9%, в промышленности – 22,0%, в строительстве – 11,8%, на транспорте – 5,3%). Удельный вес ВВП, произведенного малым бизнесом, составляет 9% от общего объема ВВП по народному хозяйству страны. Малыми предприятиями производится 7,3% промышленной продукции, формируется 9,8% розничного товарооборота торговых предприятий, 22,1% выручки от реализации товаров (работ, услуг). На малых предприятиях обеспечены более высокие темпы роста по основным экономическим показателям, чем в целом по республике.

В целом результативность малого и среднего предпринимательства в нашей стране пока невелика. Действия государства по регулированию экономики в республике больше ориентированы на государственный сектор. Очевидна недооценка созидательной и конкурентной роли малого предпринимательства, что не позволяет ему стать действенным фактором роста экономики. Белорусский малый бизнес нуждается в большем внимании и помощи со стороны государства. Это связано и с таким фактором, как ожидаемое вступление Беларуси в ВТО, после которого вероятен вариант сокращения тысяч работников в

отдельных отраслях промышленности. Следовательно, при таком сокращении эти люди могли бы пойти в действующие и новые малые и средние предприятия, а также начать работать в качестве индивидуальных предпринимателей.

Для регулирования и консолидации малого бизнеса в развитых странах создаются различные ассоциации и объединения в центре внимания, которых экологическая, энергетическая и налоговая политика, вопросы конкуренции и внешнеэкономической деятельности и т.д. Членство в этих объединениях добровольное и регулируется Законом об объединениях.

Центральный орган отраслевых объединений – Федеральный союз немецкой промышленности (BDI) представляет политико-экономические интересы входящих в их состав предприятий перед Бундестагом и правительством, а также ЕС. Он является членом многих международных организаций. На сегодняшний день в состав BDI входят 35 отраслевых объединений, представляющих около 80 тыс. частных промышленных предприятий, на которых занято более 10 млн. человек. BDI схожа с BDA, однако она не охватывает всех отраслей экономики.

Назначение промышленных и торговых палат (ИНК) заключается в стимулировании развития промышленности, торговли, связи и инфраструктуры в пределах региона. Членство в ИНК обязательно для всех предприятий, кроме сельскохозяйственных и ремесленных. Всего в Германии насчитывается более 80 палат. Главная организация – Объединение торгово-промышленных палат Германии (DINIK).

Основной целью подобных комиссий является деятельность по устранению административных барьеров, формирование благоприятных условий для развития предпринимательства путем преодоления разного рода бюрократических препятствий, возникающих при организации и осуществлении предпринимательской деятельности. Такие комиссии созданы также в Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах, России и других странах.

Работа комиссий не ограничена какими-либо частными вопросами. Казахские эксперты отмечают: «Например, в Нидерландах была поставлена задача уменьшить налоговое бремя на 15%. При этом в задачу комиссии входила подготовка рекомендаций по способам снижения интенсивности информационного обмена между органами государственного управления всех уровней и частными предприятиями.

В процессе работы она пришла к выводу, что для получения желаемых результатов разовых мер недостаточно. Для этого требуются глубокие изменения культуры в целом, то есть создание условий, в которых министерства и ведомства несут ответственность за барьеры, воздвигаемые ими в виде норм и правил, а весь процесс направляется и поддерживается независимой структурой» [4].

В Беларуси в соответствии с постановлением Совета Министров также создана подобная комиссия.

В рамках государственной поддержки предпринимательства в Республике Беларусь с 1997 г. ежегодно разрабатываются и реализуются программы государственной поддержки данной сферы и соответствующие региональные программы, а также разработана Концепция государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Беларусь до 2012 г. В соответствии с Концепцией целью государственной политики является формирование условий устойчивого развития малого предпринимательства в Республике Беларусь.

Данные условия должны обеспечить:

во-первых, повышение темпов развития малого предпринимательства, активизацию производственной, инновационной и инвестиционной деятельности субъектов малого бизнеса и, как следствие, рост эффективности национальной экономики;

во-вторых, повышение социальной эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства – вовлечение в предпринимательскую деятельность широких слоев населения и создание новых рабочих мест, в том числе для незащищенных слоев общества, а также увеличение доходов населения, в том числе путем вовлечения в бизнес безработных.

В соответствии с данной концепцией планируется:

- довести долю малого и среднего предпринимательства в общем объеме выручки в 2010 г до 25%;
- увеличить общее число занятых в данном секторе, включая численность индивидуальных предпринимателей, до 700 тыс. чел.

Для достижения поставленной цели в области поддержки и развития малого предпринимательства предусматривается:

- совершенствование правовых и экономических условий для устойчивого развития малого предпринимательства;

- оживление деловой активности, развитие конкуренции на рынках товаров и услуг;
- целенаправленное формирование системы государственной и общественной поддержки малого предпринимательства;
- совершенствование финансово-кредитных и инвестиционных механизмов, а также формирование новых источников финансирования субъектов малого предпринимательства;
- организация и выполнение мероприятий, способствующих развитию сети центров поддержки малого предпринимательства, инкубаторов малого бизнеса, технопарков и других субъектов инфраструктуры;
- создание информационно-консультационной базы для субъектов малого предпринимательства.

Следует учесть, что перечень мер по поддержке и развитию малого бизнеса становится традиционно-постоянным и включает:

- совершенствование нормативной правовой базы;
- ресурсное и финансовое обеспечение;
- инновационно-производственную поддержку малых предприятий;
- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- информационное, научно-методическое и кадровое обеспечение.

На сегодняшний день в республике сформирована на основе различных форм собственности и функционирует сеть субъектов инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства.

Сегодня правительство видит в малом бизнесе залог эффективного развития экономики в будущем. В Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г. отмечена высокая роль деловых кругов в переходе страны на инновационный путь развития и необходимость активизации частной инициативы, создания эффективной предпринимательской среды. Поэтому государственные органы продолжают работу по повышению эффективности функционирующей инфраструктуры поддержки развития малого бизнеса, а проделанная работа показывает, что всеобъемлющая помощь этому сектору экономики – одна из главных задач, которую ставит перед собой руководство страны в области экономической политики.

Для этого нужно создать в Белоруссии условия, позволяющие довести численность МП до 400 тыс. Опыт развитых и развивающихся стран

(в частности, Китая) показывает, что первоочередной задачей является удовлетворение потребностей малого бизнеса в кредитных ресурсах из расчета 30-50 тыс. долл. США на одно малое предприятие. Второе, что надо сделать – освободить на 3-5 лет от налогов все создаваемые малые предприятия производственного, прежде всего, наукоемкого профиля.

Литература

1. Мазоль, С. И. Экономика малого бизнеса: Учеб. пособие для экономич. спец. вузов / С. И. Мазоль. – М.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
2. Теория переходной экономики: Учеб. пособие / под ред. И. П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 510 с.
3. Малый бизнес и муниципальные финансы на примере Сызрани // Новости малого бизнеса – Деловая пресса. – № 30 (223) от 25.07.2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_44_aId_271825.html. – Дата доступа: 02.01.2010.
4. Концепция проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам лицензирования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minplan.kz/economyabout/7921/23900/>. – Дата доступа: 02.01.2010.

**Материал поступил
в редакцию 06.01.2010.**

Проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях мирового кризиса

Сидоров Иван Петрович,

*аспирант кафедры экономики предприятий Академии управления
при Президенте Республики Беларусь*

Анализируются проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях мирового кризиса. Рассматривается ряд мер, способствующих модернизации и повышению эффективности производства. Особое внимание уделено реструктуризации в контексте антикризисного менеджмента.

В конце XX – начале XXI в. мировое хозяйство вступило в качественно новую стадию своего развития, когда процессы глобализации обуславливают рост взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономических систем. В этой ситуации, одним из главных объектов как государственного регулирования экономики и, соответственно, экономической политики, так и предприятий является повышение конкурентоспособности на внешних рынках сбыта. Особое значение повышение конкурентоспособности имеет для промышленных предприятий создающих потенциал экономического роста национальной экономики.

В сложившихся условиях руководство страны разработало стратегию организации конкурентоспособного производства на предприятиях промышленности. В Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2006-2010 гг. поставлены соответствующие задачи и отмечается: «В целях повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции промышленному комплексу предстоит закрепить достигнутые успехи, расширить масштабы и уровень инновационной и инвестиционной деятельности. Для достижения поставленной цели планируется осуществить мероприятия по совершенствованию форм и методов управления производством путем создания в организациях современных систем менеджмента качества на основе международных стандартов, по разработке и внедрению ресурсосберегающих технологий, модернизации производств, эффективному использованию трудовых и финансовых ресурсов и снижению на этой основе затрат на производство продукции» [1].

Крупнейшие в мире транснациональные корпорации все больше проявляют интерес к нишам мирового рынка, занимаемым белорусскими производителями. Это сильные конкуренты, и вся послевоенная история западноевропейских стран, Японии и «новых индустриальных стран» свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ними только в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

Рамки старой системы управления, основанной на трех китах – предпринимательском опыте, здравом смысле и интуиции – уже малы для «выросших» предприятий. Их оргструктура не только должна соответствовать текущей деятельности, но и иметь «запас прочности» на перспективу, создавая базу для повышения конкурентоспособности.

Создание принципиально новых организационных структур чрезвычайно актуально для всего промышленного комплекса Беларуси, который с советского периода представляет собой двухуровневую, жесткую корпоративную структуру. Стратегическая модель действий в сложившейся ситуации – реализовать управляемую трансформацию предприятий к новым послекризисным условиям, через формирование корпоративных структур взаимосвязанных между собой (однородных) предприятий, т.е., как сказано в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2006-2010 гг., «фор-

мирования крупных промышленно-финансовых корпораций и объединений и создание в его составе по приоритетным направлениям развития национальной экономики» [1].

Правильное определение места и роли корпораций для отечественной экономики дает возможность сформулировать подходы к оценке перспектив развития экономических взаимоотношений в этот период.

Так в исследованиях и в практике работы предприятий не нашел теоретико-методологического и методического решения ряд таких вопросов в области обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия как:

- исследование сущности экономической реструктуризации предприятий и адекватности ее содержания современным требованиям субъектов отношений, участвующих в данном процессе, для выявления особенностей управления ее развитием;

- изучение практики работы зарубежных корпораций, функционирующих на основе тесного экономического и научно-технического взаимодействия в вопросах разработки и использования взаимных возможностей, обеспечивающего гибкость поведения на рынке и мгновенную реакцию на изменение конъюнктуры спроса;

- формирование подходов и концепций экономической реструктуризации промышленных предприятий в целях повышения их конкурентоспособности для обеспечения экономической безопасности государства, реализации региональных интересов;

- инновационное проектирование экономической реструктуризации промышленных предприятий для обеспечения взаимодействия на глобальных рынках однородных предприятий;

- формирование горизонтальных и сетевых организационных структур многопрофильных корпораций в промышленности, обеспечивающих их конкурентоспособность на внешних рынках;

- оценка конкурентоспособности предприятия, которая становится важнейшей задачей формирования системы управления конкурентоспособностью;

- оценка эффективности создания сложных корпоративных структур.

Перспективы своей экономики Беларусь связывает с экспортом. Для обеспечения устойчивого и прогнозируемого развития экспорта необходимы: переход к активной структурной и промышленной политике, ориентированной

на активизацию конкурентных преимуществ отечественного научно-производственного потенциала; подъем технического уровня и эффективности машиностроительного производства; стимулирование инвестиционной деятельности; поддержка экспорта отечественного машиностроения, защиту внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции из-за рубежа; стимулирование модернизации и реконструкции машиностроительных предприятий на новой технической основе.

На развитие промышленных предприятий нашей страны воздействуют одновременно много факторов, но основными являются два: первый отражает «наследство» прошлого, второй формирует требования, основанные на учете закономерностей формирования и развития современного мирового хозяйственного комплекса.

В соответствии с первым фактором предприятия ощущают следующие характерные проблемы [2]:

- 1) высокую материалоемкости продукции, которая в среднем на 15-20% превышает зарубежные аналоги, а также высокую энергоемкость (так как в прошлом стоимость сырья и энергоресурсов была минимальна), что даже при одинаковых с конкурентами ценах ставит предприятия в заведомо невыгодные условия;

- 2) чрезвычайно высокий уровень накладных расходов, который достигает от 600 до 1000%;

- 3) в структуре общих издержек предприятий высокую долю издержек на отопление, которые также влияют на себестоимость продукции;

- 4) отсутствие системы управления издержками, а это приводит к тому, что доля общехозяйственных (общепроизводственных) расходов достигают 30% от себестоимости продукции;

- 5) многие предприятия сохраняют конфигурацию «натурального хозяйства» с полным циклом передела: «от литейки до сборки», имеют низкий уровень кооперации, предпочитая изготавливать необходимые комплектующие и полуфабрикаты у себя. В нынешних условиях это приводит к убыточности целого ряда подразделений и цехов, удлиняет производственный цикл и, как следствие, снижает рентабельность продукции в целом;

- 6) отсутствие политики формирования интеллектуального потенциала персонала, не задействованы эффективные механизмы мотивации работников. Отсутствует официально сформулированная и утвержденная организационная культура предприятия и т.п.

Действие второго фактора связано с тем, что в мировой практике в организации производственно-хозяйственной деятельности произошел серьезный перелом, связанный с постоянным расширением знаний; нарастающим потоком информации; усиливающимся перетоком капитала от фирмы к фирме, от государства к государству; с более сложным международным сотрудничеством, опирающимся не на прежнюю конкуренцию, а на сложение имеющихся сил, средств и ресурсов; созданием единого расширенного экономического пространства, которое становится условием развития внутреннего рынка, создавая условия для дальнейшего успешного развития производства и повышения его конкурентоспособности.

Действие этих тенденций приводит к тому, что технологическое разделение труда выходит за пределы отдельных предприятий (объединений), отраслей и национальных границ. Как следствие, это сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах, что в значительной мере подрывает значимость отдельно взятых экономик. Так, по данным ООН, в середине 90-х годов в мире функционировало 40 тыс. транснациональных корпораций (ТНК). Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс. дочерних компаний. Количество ТНК за последнюю четверть века увеличилось более чем в 5 раз (в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм), при этом необходимо отметить, что термин «транснациональная корпорация», «многонациональная компания» (multinational corporation, multinational enterprise, VINC) как общепринятый стал применяться только с 1960 г.

ТНК контролируют до 40% промышленного производства в мире, половину международной торговли. Объем произведенной продукции на предприятиях ТНК ежегодно превышает 6 трлн. долл. На них работают 73 млн. сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство. Численность персонала транснациональных фирм очень велика. Приведем лишь отдельные примеры: в компании «General Motors» работает порядка 647 тыс. человек, «Ford Motor» – 372 тыс. человек, «Siemens» – 379 тыс. и т.п. [4]. На конец 80-х начало 90-х годов насчитывалось 600 корпораций с суммой продаж более 1 млрд. долл., которые образовывали так называемый «Клуб миллиардеров». В середине 90-х годов количество миллиардеров значитель-

но превысило 1000. У лидера по объему продаж среди всех ТНК – «General Motors» – этот показатель в 2006 г. составил 238 млрд. долл. И еще 10 компаний в мире в прошедшем году превысили рубеж продаж в 200 млрд. долл. (из них – 3 компании США, 6 – Японии и одна из Европы). Интересно отметить, что суммарный валовой доход двух лидеров среди ТНК – «General Motors» и «Ford Motor» – превышает объем продаж десяти крупнейших французских, десяти английских и шести германских компаний. 500 самых мощных ТНК реализует 80% всей произведенной продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения. 85 из них контролируют 70% всех заграничных инвестиций. В зарубежной печати периодически публикуются рейтинги крупнейших компаний, составленные в зависимости от различных факторов. Достаточно представительным является ранжирование компаний, отражаемое в газете «Financial Times» и журнале «Industry Week». Так, рейтинги, публикуемые газетой «Financial Times» (кстати, уже шестнадцатый раз), заслуженно признаются одними из самых полных. В этих рейтингах ежегодно выделяется 500 лидеров мировой экономики в зависимости от размера рыночной капитализации, т.е. стоимости, исчисленной как произведение числа выпущенных акций компанией и их рыночной цены.

По прогнозам западных экономистов, в условиях глобальной экономики установится господство 300-600 ТНК [4]. При этом 300 корпораций будут распоряжаться 75% валового продукта мира, осуществлять значительную диверсификацию своего производства и услуг. ТНК являются, как правило, многоименными корпорациями, их деятельность диверсифицирована. Каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96. в Германии – 78. во Франции – 84, в Италии – 90. Шведский автомобильный концерн «Вольво», например, помимо широко известных во всем мире автомобилей производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво. Эта корпорация насчитывает более 30 крупных дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом. Транснациональные корпорации – это международные компании. Они международны по характеру своей

деятельности: они владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне пределов страны базирования, в разных странах мира, располагая там свои филиалы, функционирующие в соответствии с глобальной стратегией, разрабатываемой материнской компанией.

Такая экономическая реальность смягчает конкуренцию и в то же время усиливает мощь ТНК, так как сопровождается стратегией активного роста, развитием кооперации и сотрудничества многих компаний, что стало важнейшими признаками конкуренции в ее современном виде.

Вес это позволяет видеть важную тенденцию: сегодня в наиболее индустриально развитых странах у крупных фирм, для того чтобы продолжить успешную конкуренцию на международном уровне, нет иной альтернативы, чем взаимовыгодное сотрудничество. Отсюда следует, что традиционная конкурентная экономика на очередном этапе развития начинает являть определенную тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, ведущую к достижению эффективности труда более высокого порядка.

Чтобы промышленные предприятия (объединения) нашей страны могли выдержать иностранную конкуренцию, закрепиться на внешних рынках, они должны перейти к поиску форм интеграционной стратегии, повышения степени консолидации производства, торговли и кредитно-финансовой сферы деятельности, к таким организационным формам, где ключевая роль отводится крупным национальным и межгосударственным корпорациям. Таким образом, для большинства крупных предприятий Беларуси необходима глубокая реструктуризация [4].

Эффективность использования такого инструмента как реструктуризация, обеспечивающей повышение конкурентоспособности предприятия, и его выживание, подтверждается и тем, что за последнее 10-летие практически ни одна ведущая корпорация в мире не смогла избежать рискованной и болезненной процедуры радикального реструктурирования. Промедление и попытка обойтись без серьезных изменений привели к исчезновению каждой четвертой компании из списка 500 ведущих корпораций мира.

Проблемы реструктуризации для крупных белорусских предприятий еще более злободневны, так как требуют скорейшей адаптации к быстро меняющейся внешней среде. Перед руководителями промышленных предприятий встает сложная задача разработки и реализации проекта реструк-

туризации, которая должна предусматривать принципиальное изменение структуры предприятия (объединения). Вызов, с которым сталкиваются многие крупные белорусские предприятия, заключается в необходимости превратиться практически из субъекта плановой экономики – завода (объединения) – в субъекта рыночной экономики – компанию. Различие между заводом и компанией заключается в том, что завод (объединение) – «это, по сути, набор производственных мощностей и работников, их обслуживающих, основная задача которых – изготовить определенное изделие (государством или иным владельцем) количество продукции. Отсюда основная функция управления, на которой сконцентрирован весь фокус внимания менеджеров – производство. Компания, напротив, самостоятельно разрабатывает стратегию, определяет, чем она будет заниматься, что и кому продавать, где и как производить. Она должна уметь формулировать цели, продавать, продвигать бренды, исследовать рынки, производить, разрабатывать новые продукты, покупать, строить отношения с властью и т.д. Соответственно, фокус внимания менеджеров расширяется и их основной задачей становится поиск баланса, правильных пропорций между каждой из функций управления. И производство среди них – отнюдь не главная функция, потому что, в конце концов, произвести можно на другом заводе или вообще начать выпускать другую продукцию для других потребителей на чужих производственных мощностях. Успешные предприятия завершили переход от управления заводом к управлению компанией.

В тех случаях, когда внутренние источники роста во многом исчерпаны, тогда разработка стратегии реструктуризации становится актуальной и современные успешные компании начали реорганизовываться за счет создания корпораций. В этой ситуации руководители предприятий столкнутся с новой для себя задачей, когда необходимо управлять не одним предприятием (а если это объединение, то группой самостоятельных единиц, связанных не только планом поставок по кооперации), а несколькими географически удаленными производственными площадками, когда из центра надо решать как совместно работать на рынке, в каком направлении развиваться, во что вкладывать деньги, как управлять финансами, маркетингом, рекламой, высшей частью персонала и т.д.

В качестве конечного результата, реструктуризация (корпоратизация) предполагает фор-

мирование такого структурного облика отрасли, который подразумевает функционирование ограниченного числа корпораций с хорошим финансово-экономическим состоянием, ориентированных на предложение на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной продукции всего востребуемого потребителями спектра. В прагматическом экономическом плане корпоратизация позволяет интегрально наращивать объем доходов и снижать издержки.

«Как показывает имеющийся зарубежный опыт, при проведении реструктуризации в отдельных подотраслях хозяйствования достигается повышение производительности на одного работающего на 12-20%. При этом инвестиционный цикл реализации проектов сокращается на 13-15%, а весь его цикл реализации на 7-9%. В свою очередь, имеющийся отечественный опыт свидетельствует о том, что каждый рубль, вложенный в реструктуризацию, в конечном итоге может дать отдачу 5-6 рублей. В целом, за счет реформирования через реструктуризацию эффективность работы предприятия без больших вложений дополнительных средств может увеличиться за первый год работы в новых рыночных условиях на 30-60% лишь за счет активизации внутренних возможностей и серьезного учета внешней среды» [4].

На современном этапе главной целью реструктуризации являются создание условий для того, чтобы сформировался потенциал развития, ориентированный на глобальную стратегию, соответствующий компаниям постиндустриальной экономики, позволяющий производить конкурентоспособную продукцию и обеспечивающий рост стоимости (капитализации) предприятия.

Наличие в современной хозяйственной жизни Беларуси достаточно широких возможностей для улучшения управляемости предприятиями, создает определенные предпосылки развития корпоратизма как образа хозяйственного мышления. Создание устойчивых национальных и международных корпоративных образований, которые представляют собой некую совокупность людей, интересов, капиталов, производств действующих на пользу участников самого объединения и, в конечном итоге, всего общества в целом, позволяют формировать новые хозяйственные отношения – адекватные внешней и внутренней среде, мировым экономическим процессам и компаниям будущего.

Компания будущего может иметь совершенно не типичную структуру управления. Изуче-

ние организационных форм крупных компаний и их структур управления показывает, что поиск единой концепции, идеальной структуры, адаптированной к любой организации, заменяется стремлением к многообразной концепции, применительно к которой идея оптимальной модели полностью отсутствует. Поэтому, когда в составе принципиально важных стратегических факторов, изменение которых может явиться основанием для реструктуризации предприятия, отходят выбор новой организационной структуры управления и изменение системы управления, то структурная организационная перестройка, осуществляемая при реструктуризации предприятий, основывается на принципе разнообразия [5]. Это позволит обеспечить не только традиционное эффективное распределение и использование всех находящихся у предприятий ресурсов, возможность присоединения к определенным предприятиям других хозяйственных структур, приобретение долей в уставном капитале или акций сторонних организаций, но и ориентацию предприятия на конкуренцию, основывающуюся на вызовах времени.

Литература

1. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2006-2010 гг. Утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 26.05.2006 г., № 664. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.government.by/ru/rus_sitemap.html. – Дата доступа: 07.01.2010.
2. Реструктуризация промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/biblio/mngacc/prastice/oll.asp>. – Дата доступа: 07.01.2010.
3. Пелих, С. А. Организация производства в условиях переходной экономики / С. А. Пелих, Ф.Ф. Иванов Ф.Ф. – 4-е изд. – Минск: «Право и экономика», 2009. – 253 с.
4. Осипов, В. И. Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения / В. И. Осипов, В. А. Диленко, А. А. Стрелец. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 2001. – 152 с.
5. Катков, В. А. Технология реструктуризации промышленного предприятия В. А. Катков, В. И. Лоскутов // Управление компанией. – 2001. – № 5. – С. 65-68.

Материал поступил
в редакцию 12.02.2010.

Реструктуризация как основа конкурентоспособности

Бачило Ирина Валерьевна,

*аспирантка кафедры экономики и организации на транспорте
Белорусского национального технического университета (г. Минск)*

В статье анализируются проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности организаций путем их реструктуризации. Показано, что активное использование технологий реинжиниринга бизнес-процессов, включая преобразование традиционных организационных структур в сетевые, обладающие высокой гибкостью и инновационной восприимчивостью, – ключевой фактор конкурентоспособности и устойчивого развития отечественных предприятий в современных условиях.

В настоящее время понятие конкурентоспособности используется достаточно широко. Оно применяется при характеристике таких объектов как товар, предприятие, отрасль, страна. Проблемы конкурентоспособности исключительно актуальны как в рамках государственной экономической политики [1-4], так и в аспекте международного разделения труда. В каждом конкретном случае понятие конкурентоспособности отражает определенное содержание, но наряду с этим указанные объекты конкурентоспособности взаимосвязаны, субординированы и отражают наличие общего. Суть общего в рассматриваемых понятиях заключается в том, что они отражают, прежде всего, факт рыночной организации производства материальных благ в обществе, конкурентный механизм побуждения к совершенствованию качественных характеристик товара и экономической деятельности предприятия по основным параметрам [1, 2].

К исследованию и оценке конкурентоспособности предприятия следует подходить не только на основе сопоставительного анализа показателей работы конкурентов, но и на глубоком изучении процессов, происходящих во внутренней среде предприятия и отражающих его взаимоотношения с внешней средой. Конкурентоспособность предприятия должна рассматриваться как система, состоящая из непрерывно взаимодействующих факторов, и характеризует степень реализации потенциальных возможностей предприятия по приобретению и удержанию в течение достаточно длительного периода времени конкурентного преимущества. В таком случае под конкурентоспособностью следует понимать не только эффективность, но и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям внешней среды, т.е. конкурентоспособность не только результат, но и процесс динамики предприятия как организационной формы капитала, который может быть описан в соответствующих количественных и качественных параметрах.

При таком методологическом подходе основной упор делается на способность предприятия в максимально сжатые сроки и наиболее рациональным образом привести свою внутреннюю среду в соответствие с непрерывно изменяющимися внешними условиями, обеспечивая в процессе адаптации поддержание и развитие уже имеющихся, а также создание новых конкурентных преимуществ.

Среди факторов совершенствования системы управления конкурентоспособностью предприятия одну из основополагающих ролей играет реструктуризация предприятий [2-5]. В научной литературе существует несколько подходов, но общим их пунктом является положение, согласно которому реструктуризация определяется как совокупность мер, посредством которых предприятие изменяет основные параметры организации своей деятельности в соответствии с изменившимися условиями внешней среды. Проведенные исследования показывают, что реструктуризация предприятий, ориентированная на приспособление предприятий к новым условиям экономического развития, может включать различную систему мер вплоть до осуществления комплексной программы реструктуризации (табл. 1).

Количественный и качественный состав принимаемых мер в каждом конкретном случае зависит от социально-экономического, технического, финансового состояния предприятия.

Вместе с тем любая смена экономической системы, в том числе переход к рыночной экономике, неизбежно требуют пересмотра всех основных параметров экономической деятельности. Среди них не только вопросы юридической формы собственности, но и вопросы организации производства и управления экономической деятельностью, структуры предприятия и технического строения, финансовой политики и экономического роста и др.

лучение прибыли на основе законов массового производства;

- совершенствование, оптимизация структуры предприятия с позиций рыночных критериев развития.

Актуальность технических изменений в контексте сокращения издержек производства на единицу полезного эффекта обусловлена, прежде всего, тем, что командно-административная экономика ориентировала предприятия на затратные механизмы ведения хозяйственной деятельности, в том числе и по линии энергозатрат. Поэтому с переходом к рыночным отношениям перед всеми предприятиями наиболее актуаль-

Таблица 1. Элементы комплексной программы реструктуризации

Структурная (юридическая) реструктуризация	Организационная реструктуризация (организация основной деятельности)	Управленческая реструктуризация	Финансовая реструктуризация
1. Корпоратизация. 2. Создание эффективных органов управления. 3. Определение ССП с использованием матрицы «продукция-рынок». 4. Реорганизация путем выделения или разделения. 5. Создание многосубъективного хозяйственного образования (холдинга).	Стратегия маркетинга: - номенклатура продукции и ее качество; - сегментация рынка; - ценовая политика; - реклама и продвижение. Стратегия основной деятельности: - технический уровень и технология; - производственный процесс; - рабочая сила. Стратегия сбыта и распространения продукции: - круг заказчиков и потребителей; - изучение потребностей; - прогноз изменения сети распространителей в будущем.	Стратегия управления изменениями. Структура рабочей силы. Оценка результатов труда и трудовая мотивация. Система оплаты труда и материального поощрения. Политика сокращения избыточной рабочей силы.	Структура капитала (отношение задолженности и собственного капитала). Управление движением ликвидности. Финансовые показатели деятельности.

Реструктуризация в аспекте управления конкурентоспособностью с позиций кругооборота, оборота и экономического роста составляет основу превращения предприятий в эффективные, конкурентные структуры рыночной экономики. В этом плане особое значение имеет реструктуризация в технической подсистеме, важнейшими направлениями которой являются:

- проблемы технических изменений в аспекте сокращения издержек производства и изменении структуры затрат;

- введение новых производственных мощностей с целью развития предприятия и сокращения постоянных издержек производства, по-

ной проблемой становятся задачи совершенствования технологии в аспекте сокращения издержек производства. Поэтому предприятия в целях обеспечения конкурентоспособности продукции должны были также перейти в тактическом и стратегическом планах к мероприятиям по внедрению энергосберегающих технологий, причем одним из важнейших критериев выбора стало сопоставление удельного веса расходов условного топлива в структуре затрат с качеством выпускаемой продукции.

Наиболее сложным вопросом проведения реструктуризации предприятия в любом его аспекте является проблема финансовых ресур-

сов. Сегодня предприятия фактически лишены средств не только для обновления и расширенного воспроизводства, но и в значительной мере для осуществления простого воспроизводства.

Действенным средством реструктуризации предприятий следует также признать необходимость усиления связей промышленного и банковского капитала в аспекте системы участия и прочных кредитных связей. Сегодня интеграционные связи между крупным банковским и промышленным капиталами наблюдаются в сырьевых и экспортных отраслях. Для возрождения и развития конкурентоспособности национального хозяйства этого явно недостаточно. Сегодня высокий уровень цены банковских кредитов по-прежнему недоступен основной массе предприятий. Поэтому необходимы действия государства по стимулированию снижения уровня цены банковских кредитов, что связано с совершенствованием самой банковской системы.

Одним из значимых направлений реструктуризации предприятия в целях повышения его конкурентоспособности является изменение его производственной структуры, установление определенной пропорциональности между основным производством и вспомогательными подразделениями. Это предполагает, с одной стороны, сокращение и ликвидацию убыточных и бесперспективных производств. С другой стороны, обновление и расширение действующих производств, продукция которых имеет платежеспособный спрос. Вместе с тем следует подчеркнуть, что если сокращение и ликвидация в экономическом обосновании является достаточно простой проблемой, то расширение производства предполагает разработку специального проекта, что также требует финансовых средств уже на стадии разработки проекта.

Необходимо подчеркнуть, что разработка инвестиционных проектов как формы реструктуризации производственной структуры решает несколько задач. Во-первых, с позиций номинального содержания – это приспособление предприятия, его структуры к внешней рыночной среде. Во-вторых, это форма реализации экономической стратегии предприятия, ориентированного на укрепление своей конкурентоспособности и получение прибыли.

Как ранее отмечалось, существует несколько экономических стратегий развития предприятия. На определенном этапе предприятие объективно переходит к концепции диверсификации продукции и производства. Побуждающими к

этому факторами являются определенная ограниченность емкости рынка. Превышение предложения платежеспособного спроса объективно ведет к падению объемов реализации, уменьшению скорости оборота капитала. Это в свою очередь обуславливает необходимость снижения цен, что ведет к сокращению получаемой прибыли и падению эффективности производства. К тому же в условиях высоких темпов развития научно-технического прогресса, появления новых товаров и услуг, динамических тенденций развития рынка предприятия, диверсифицируя продукцию и производства, существенно уменьшают степень рисков экономического развития.

Широко проблемы реструктуризации обсуждаются в аспекте ликвидации и передачи объектов социальной инфраструктуры на баланс органов местной власти. На наш взгляд, проблема сокращения социальной инфраструктуры предполагает ряд этапов решения, одной из форм которого является вычленение некоторой части социальной инфраструктуры в самостоятельное дочернее предприятие с перестройкой основных принципов ее функционирования в соответствии с новыми условиями общественного развития.

На современном этапе существует действенная технология реструктуризации – реинжиниринг бизнес-процессов [3, с. 5]. Само понятие «реинжиниринг бизнес-процессов» возникло примерно в 1990 г. и с тех пор вызывает активный интерес специалистов в области менеджмента и информационных технологий. Основоположники теории реинжиниринга М. Хаммер и Дж. Чампи, издавшие в 1993 г. в США книгу «Реинжиниринг корпораций: революция в бизнесе», дают следующее определение: «Реинжиниринг бизнес-процессов – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в решающих, современных показателях деятельности компании, таких как стоимость, качество, сервис и темпы». Ключевое слово «процесс» наиболее важное в определении понятия «реинжиниринг». Бизнес-процесс (БП) представляет собой множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту, удовлетворяющую его по стоимости, долговечности, сервису и качеству.

Чтобы понять принцип действия предлагаемой модели бизнеса, необходимо представить структуру компании, как некий координаци-

онный центр, внутри которого находится множество объектов хозяйственной деятельности, разделенных по признаку производимого ими продукта (услуги). Каждый объект или команда процесса обладает необходимыми ресурсами, используемыми на производство продукта своей деятельности. Так как эти ресурсы имеют конкретное наименование и размер, объем потребления каждого объекта хозяйственной деятельности может быть формализован и представлен в денежном эквиваленте. К числу продуктов потребления относятся: сырье, материалы, комплектующие, заработная плата, аренда зданий и сооружений, юридические, информационные услуги. Все названные продукты потребления имеют фактическую и рыночную стоимость вне зависимости от того, кто явился их поставщиком, и как они учитываются в статье общих затрат на производимые товары и услуги компании.

Стоимость реализации продуктов деятельности каждого объекта соответствует сумме получаемых доходов, а прибыль формируется как разница суммы стоимости производимых и потребляемых продуктов. Прибыль компании в целом рассматривается как объединенный показатель всех финансовых результатов, получаемых от хозяйственной деятельности каждого подразделения (команды процесса) в рамках единой организационной структуры. Таким образом, каждый объект непосредственно влияет на общие финансовые показатели деятельности компании.

Данный подход позволяет системно анализировать финансовую эффективность каждого подразделения и принимать адекватные и своевременные решения относительно осуществляемой им хозяйственной деятельности. Финансовые результаты деятельности команды процесса напрямую связаны с объемом фонда оплаты труда ее членов. Издержки, доходы и прибыль команд процессов учитываются на виртуальных счетах информационного центра и не отражаются в общей структуре баланса компании.

Реинжиниринг бизнеса включает в себя преобразование функциональных подразделений в команды процессов, ориентированные на выпуск

продукта (продуктов) и конкретного потребителя. Следствием таких изменений должно стать кардинальное снижение вертикали и расширение горизонтали управления, а так же внедрение системы текущего мониторинга деятельности предприятия и подразделений и принятие на этой основе оперативных решений.

Реинжиниринг бизнес-процессов выдвигает на первый план новые цели и методы, диктуемые новой ситуацией в мире:

- резкое снижение затрат времени на выполнение функций;
- существенное снижение числа работников и других затрат на выполнение функций;
- глобализация бизнеса: работа с клиентами и партнерами в любой точке мира;
- работа с клиентом в режиме 24*365;
- опора на рост мобильности персонала;
- работа на будущие потребности клиента;
- ускоренное продвижение новых технологий;
- движение в информационное общество.

В конечном счете, реинжиниринг бизнес-процессов – это технология, позволяющая преобразовать традиционные функционально-линейные структуры (рис. 1) в прогрессивные сетевые (рис. 2), которые являются несравненно более гибкими в плане инноваций и реагирования на изменения рыночной конъюнктуры [5, с. 6].

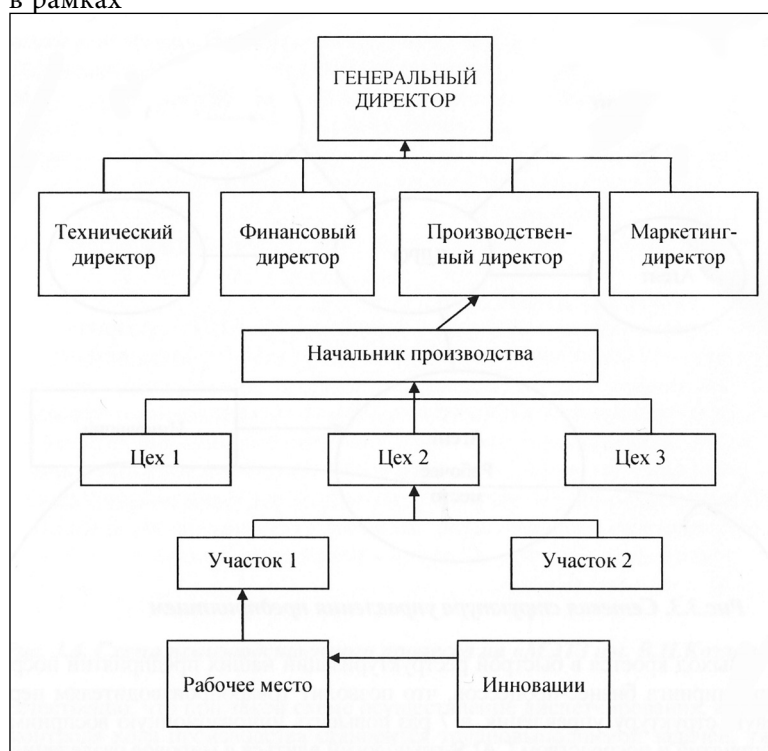


Рисунок 1 – Линейно-функциональная структура управления предприятием

Главным недостатком линейно-функциональной структуры, как известно, является крайне медленное реагирование на изменения требований рынка из-за наличия многоуровневой иерархии, низкой эффективности, и как следствие высокого уровня накладных расходов (примерно 300-500% общехозяйственных и общепроизводственных расходов).

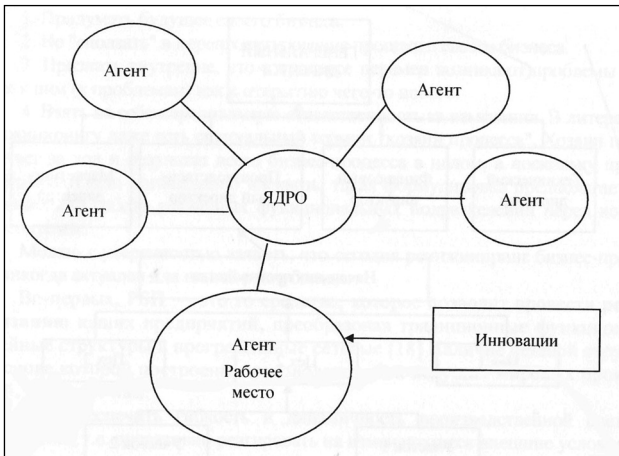


Рисунок 2 – Сетевая структура управления предприятием

Как видно из рис. 1, необходимо 6-7 ступеней иерархии, чтобы принять решение. В сетевой структуре (см. рис. 2) центр внедрения инноваций и центр принятия решения совмещены. Поэтому не удивительно, что в японских компаниях, построенных по принципу сетевых организационных структур, каждый работник подает в год 8-10 инновационных предложений. При этом большинство из сделанных предложений внедряется, что мотивирует работников к их активному участию в инновационном процессе. Такой подход позволяет, например, фирме «Хонда» каждую неделю предлагать новую модель мотоцикла, в то время как наш мотовело-завод создавал новую модель в течение 5-7 лет, что и привело его к банкротству.

Решение проблемы недостаточной инновационной восприимчивости и конкурентоспособности отечественного промышленного комплекса видится в осуществлении быстрой реструктуризации наших предприятий посредством технологии реинжиниринга бизнес-процессов. Это позволит товаропроизводителям перейти на сетевую структуру управления, в 7 раз повысить инновационную восприимчивость предприятий и посредством CALS-технологий влиться в мировое разделение труда.

Таким образом, задача реинжиниринга состоит не в создании модели, отвечающей тре-

бованиям конкретного рынка, а в создании архитектуры бизнеса, способного эволюционно взаимодействовать с динамически изменяемыми свойствами рынка в целом. В конечном счете, приходится признать, что реструктуризация предприятий, включая использование технологий реинжиниринга бизнес-процессов, в условиях глобализации и обострения конкуренции является неотъемлемым условием сохранения их конкурентоспособности, а значит выживания и развития.

Литература

1. Экономический механизм развития предприятия: Учеб. пособие в 2-х ч. Ч. 1. Экономические методы, рычаги и стимулы / С. А. Пелих, Е. С. Русак, Р. И. Внучко и др.; Под общ. ред. С. А. Пелиха, Е. С. Русак. – Минск: Акад. Упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – 311 с.

2. Экономический механизм развития предприятия: Учеб. пособие в 2-х ч. Ч. 2. Организационно-экономический механизм рыночной адаптации предприятия / С. А. Пелих, И. В. Бачило, Ф. Ф. Иванов, С. И. Прокопенко; Под общ. ред. С. А. Пелиха. – Минск: Акад. Упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – 271 с.

3. Пелих, С. А. Организация производства в условиях переходной экономики / С. А. Пелих [и др.]; под общ. ред. С. А. Пелиха. – Академия управл. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2007. – 508 с.

4. Государственное регулирование переходной экономики: Монография / С. А. Пелих, В. Ф. Байнев, В. П. Орешин [и др.]; под общ. ред. проф. С. А. Пелиха. – Минск: Право и экономика, 2008. – 490 с.

5. Байнев, В. Ф. Экономика предприятия и организация производства: учеб. пособие / В. Ф. Байнев. – Минск: БГУ, 2003. – 191 с.

6. Байнев, В. Ф. Основы теории организаций: пособие для студентов специальности Е25 01 06 «Менеджмент» / В. Ф. Байнев. – Минск: БГУ, 2002. – 87 с.

Материал поступил
в редакцию 12.02.2010.

Система поддержки научно-технических инноваций в области механизации сельского хозяйства Китая

Ван Яотянь,

*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрно-технического университета (г. Минск)*

В статье анализируются накопленный опыт, проблемы, перспективы и основные направления развития инновационной деятельности в сфере сельхозмашиностроения и механизации сельского хозяйства Китая.

На сегодняшний момент, противоречия между технологией и структурой традиционной сельскохозяйственной техники и оборудования и областью спроса становятся все более острыми; на пороге нового прорыва, крайне необходим научно-технический прогресс для стимуляции инновационного развития традиционного сельского хозяйства.

В свете новой ситуации и новых требований первоочередными задачами, имеющими огромное значение, стали: интеграция и расширение использования имеющихся в отраслях промышленности научно-технических ресурсов; создание и совершенствование системы поддержки научно-технических инноваций в области механизации сельского хозяйства при опоре на научно-технический прогресс и технологические инновации; эффективное решение злободневного вопроса задержки инновационного развития техники и оборудования сельского хозяйства как сдерживающего фактора развития механизации сельского хозяйства; ускоренное повышение уровня сельскохозяйственного оборудования.

В настоящее время, развитие китайского сельскохозяйственного машиностроения и механизации сельского хозяйства сталкивается с удвоенным давлением со стороны внутреннего спроса и международной конкуренции, что представляет собой серьезную проблему для осуществления научно-технической инновации и развития сельскохозяйственной техники и оборудования в Китае. Так, за последние годы по мере быстрого развития китайского сельскохозяйственного сектора, оптимизации регионального распределения сельскохозяйственного производства, а также упорядочения промышленной структуры сельского хозяйства, в области рыночного спроса на сельскохозяйственную технику и оборудование произошел ряд значительных изменений.

Во-первых, инновация системы сельскохозяйственного производства постепенно обращается к модели регионализации культивирования, стандартизации производства и индустриализации хозяйствования; механизация основных зерновых культур крайне нуждается в прорыве ключевых технологий, который должен повлечь за собой переход от механизации ключевых звеньев к всеобщей механизации.

Во-вторых, в передаче земли наметилась тенденция к непрерывной концентрации и постоянному совершенствованию системы социализированного обслуживания сельхозтехники, что привело к стимулированию земельного хозяйствования и повышению степени интенсификации производства, оживлению рынка комплектного технического оборудования, многофункциональных машин и инструмента, а также малых и средних тракторов для увеличения масштабов культивирования. Прежняя модель хозяйствования, применяемая при сельском семейном подряде на производство и основанная на принципах миниатюризации, прагматизации и удешевления продукции сельхоз-

техники, в соответствии с текущими потребностями также в настоящий момент изменяет свой курс на увеличение масштабов, высокую эффективность, многофункциональность и комплексность производства.

В-третьих, создание производственных районов (поясов) конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции привело к возникновению новых потребностей в области технологии сельскохозяйственной техники, таких как расширение технологии от производственного процесса к до- и послепроизводственному процессу, развитие от производства основных зерновых культур к производству конкурентоспособных промышленных культур, расширение от растениеводства до животноводства, водного промысла, рыбоводства и обрабатывающей отрасли сельскохозяйственной промышленности, что, в свою очередь, вызвало острую необходимость в поддержке развития новой техники и оборудования.

В-четвертых, по мере осуществления государственной стратегии устойчивого развития, возникла потребность в дальнейшем повышении качества и обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции, усилении защиты окружающей среды, а также повышении спроса на ресурсосберегающие сельскохозяйственные технологии.

В-пятых, одним из необратимых направлений развития уже стали преобразование с использованием технологий электронной информатизации и повышение всеобщего уровня традиционной сельскохозяйственной техники; автоматизация и интеллектуализация являются неотделимой частью развития сельскохозяйственной техники, существует острая необходимость ускоренного развития в области исследований и реализации технологий цифровой агрокультуры и точного сельского хозяйства. В результате таких изменений рынка, традиционное оборудование и технологии механизации сельскохозяйственной промышленности перестают удовлетворять заявленным требованиям, возникает острая нехватка в обеспечении новыми технологиями и новым оборудованием.

Кроме этого, в течение последних десяти лет по мере либерализации рынка Китая многие зарубежные производители сельскохозяйственной техники в результате непрерывного расширения производства постепенно освоили и захватили определенную долю китайского рынка. В силу высокого качества производимой ими продук-

ции, а также благодаря существенному преимуществу капитала, они в настоящий момент составляют серьезную конкуренцию аналогичной китайской продукции. Зарубежные производители, осуществив в Китае постепенный переход от организации совместных предприятий к организации предприятий единоличного владения, стали представлять серьезную угрозу для товаров марок отечественных производителей на китайском рынке. Последняя угроза наиболее актуальна для сектора крупной и средней сельскохозяйственной техники, где иностранные производители владеют высокими технологиями и рыночной инициативой, повышая расходы крестьян на закупку сельскохозяйственной техники и общие затраты на сельскохозяйственное производство, что мешает осуществлению механизации сельского хозяйства по разумным ценам.

Одновременно с рыночной либерализацией сельскохозяйственного машиностроения, государство обязано провести соответствующую комплексную политику, направленную на оказание поддержки и стимулирование развития отечественной промышленности и отечественных брендов. Необходимо провести оснащение сельского хозяйства Китая китайским сельскохозяйственным оборудованием.

На протяжении 30 лет проведения политики реформ и открытости, сельскохозяйственное машиностроение в Китае в условиях приспособляемости к быстрому экономическому росту сел и сельскохозяйственной промышленности получило довольно неплохое развитие и, в основном, уже сформировалось в сравнительно целостную систему. В настоящее время общее число предприятий сельскохозяйственной техники составляет более 8000, из которых более 1500 крупных предприятий способны производить 14 видов, 95 типов, более 3500 единиц ассортимента сельскохозяйственной техники и оборудования. Тем самым обеспечивается необходимая поддержка в оснащении для развития китайской сельскохозяйственной промышленности и экономики; что также играет важную роль в процессе продвижения модернизации сельского хозяйства [2 с. 53].

Вместе с тем, если рассматривать весь Китай в целом, несмотря даже на то, что более 90% отечественной сельскохозяйственной техники и оборудования произведены по собственным технологиям, приходится признать, что большая часть этой продукции является низкотехнологичной. Высокие технологии и высококачествен-

ная продукция практически полностью опираются на импорт и по-прежнему сильно отстают от передового международного уровня. Уровень технологического содержания большей части продукции сравним только с уровнем продукции развитых западных стран 80-х годов XX столетия. Наблюдается тиражирование продукции низкого качества, копирование ее зарубежных аналогов. Довольно распространены такие явления, как дефицит ассортимента товаров и явление конвергенции. Отмечается сравнительно низкий технологический уровень продукции, ее недостаточная конкурентоспособность.

Текущая отсталость сельскохозяйственной техники и оборудования от роста потребностей развития сельскохозяйственной промышленности является отражением сравнительно низких реальных возможностей самостоятельной инновации отечественных отраслей. Современная научно-техническая система сельскохозяйственной техники Китая имеет многослойную, многовекторную структуру. Научно-техническая деятельность в области сельхозтехники главным образом осуществляется подведомственными органами центрального аппарата и местными провинциальными и городскими исследовательскими организациями в области сельскохозяйственной техники, колледжами и университетами, техническими центрами крупных предприятий и ведомствами по продвижению сельхозтехники. Все это является результатом преобразований научно-технической системы плановой экономики вследствие реформ и совершенствования экономического строя. Научно-техническое управление также прошло путь от плановой модели под тотальным правительственным руководством до рыночного стимулирования реформы научно-технической системы. В настоящее время научно-техническое управление преобразуется на основе реализации принципов «Правительство направляет, рынок ориентирует» и «Проект плановой поддержки и крупных субсидий».

Сегодня в Китае действуют 46 высших учебных заведений по специальности механизация и автоматизация сельского хозяйства, из которых 16 вузов являются ключевыми бакалаврскими институтами высшей ступени, 29 – общеобразовательными бакалаврскими институтами, одно учебное заведение – бакалаврский вуз третьей (низшей) ступени. Согласно статистике 2006 г., учреждены 4 государственных вуза, специализирующихся на подготовке инженеров механизации сельского хозяйства второй категории, также 1 го-

сударственный вуз, специализирующийся на подготовке инженеров механизации сельского хозяйства второй категории. Существует 8 учреждений, имеющих право присваивать первую степень доктора по дисциплине «Сельскохозяйственная инженерия», 14 учреждений, имеющих право присваивать вторую степень доктора по дисциплине «Инженерия механизации сельского хозяйства», и 41 учреждение с правом присвоения степени магистра (включая две научно-исследовательские организации) [1, с. 86].

Исследовательская область данных учреждений в основном охватила специальности, имеющие отношение к механизации сельского хозяйства Китая. Среди них выделяются несколько специализированных вузов, которые уже добились значительных успехов в данной области и создали ряд специализированных исследовательских лабораторий довольно высокого уровня.

Основная масса китайских научно-исследовательских институтов в области сельскохозяйственной техники была основана в конце 50-х – начале 60-х годов XX столетия. В настоящее время из государственных и местных (провинциальных и муниципальных) научно-исследовательских институтов практически сформирована одна довольно целостная научно-исследовательская система сельхозтехники. Сегодня на государственном уровне функционируют три научно-исследовательских института, на провинциальном уровне действуют 27 научно-исследовательских институтов, а также существует ряд муниципальных сельскохозяйственных научно-исследовательских институтов [3]. Их научно-техническая область обладает своими ярко-выраженными особенностями, и помимо технологических исследований в области сельскохозяйственной техники и оборудования, а также проектировки и разработки новой продукции, дополнительно включает в себя такие функции обслуживания отрасли, как стандартизация и проверка качества, информатизация. Данные сельскохозяйственные исследовательские институты изначально были главными источниками научно-технических инноваций в отрасли в период плановой экономики. После соответствующей корректировки в период реформирования управленческой и научно-технической системы сельскохозяйственной промышленности они и по сей день являются важной составной частью китайской научно-технической системы обеспечения страны сельскохозяйственной техникой.

Крупные машиностроительные предприятия Китая по производству сельскохозяйственной техники постепенно создают свои технические центры. Часть китайских предприятий имеет технические центры государственного либо провинциального уровня, способствующие повышению инновационной способности и технического развитию предприятий и представляющие собой основную движущую силу ускоренной индустриализации на базе высоких технологий.

Что касается системы продвижения технологий сельскохозяйственной техники Китая, то на всех уровнях, начиная от министерства сельского хозяйства и заканчивая органами внедрения сельхозтехники в каждой провинции, городах и селах, уже сформирована целостная, охватывающая всю страну система технического внедрения, что имеет огромное значение для развития механизации сельского хозяйства страны. Эти научно-технические ресурсы являются важной основой и гарантией инновационного развития китайской сельскохозяйственной техники и оборудования.

Вместе с тем ясно, что из-за низкой отправной точки, слабой основы и долгого влияния плано-экономического строя становление завершенной научно-технической системы потребует еще довольно много времени и тяжелой работы в области создания инновационных мощностей и преобразования действующего механизма. Новые требования, предъявленные к технологической инновации в связи с развитием сельскохозяйственной техники и оборудования, отразили множество проблем в области функционирования научно-технической системы, а также сильно повлияли и оказали сдерживающее воздействие на рост инновационной активности в отрасли.

Среди указанных проблем необходимо выделить следующие.

1. Недостаток научно-технического вклада и знаний по проведению работы в сфере научно-технических инноваций в области исследования и развития сельскохозяйственной техники и внедрения высоких технологий. Если в настоящее время Китай в целом находится на среднем этапе индустриализации, то сельское хозяйство все еще «топчется» на ее начальном этапе. То есть, являясь одной из основных отраслей национальной экономики, сельское хозяйство по-прежнему остается самой слабой по уровню технико-технологического оснащения отраслью, требующей особой поддержки ввиду своей экономической отсталости.

Являясь важной составной частью научных исследований в сфере сельскохозяйственной промышленности, научные исследования в области сельскохозяйственной техники обладают своей спецификой в процессе проведения исследований, экспериментов, демонстрации и внедрения. В частности, поскольку объектами исследования выступают растения, животные и другие объекты, обладающие системно организованной структурой и биологической активностью, требуется высокая точность выполняемых операций. Различия в сельскохозяйственных условиях различных областей довольно существенные, факторы сочетаемости с технологией агрокультуры крайне сложные. Из-за сезонности проведения сельскохозяйственных работ период проведения научных исследований довольно длительный. Исследовательский процесс требует наличия длинного перечня реальных мер для проведения большого количества экспериментов и проверок в полевых условиях. Окружающие условия проведения операций, как правило, довольно плохие, требуют сравнительно высокой надежности, региональной адаптации и т.д. Все это повышает степень сложности и объем затрат научных исследований в области сельхозтехники.

Из-за определенной предвзятости в понимании, долгое время объем финансовой поддержки научно-технической деятельности в области сельскохозяйственной техники на всех уровнях был явно недостаточным. Крайне недостаточное финансирование проектов, связанных с сельскохозяйственными научными исследованиями, весьма негативно повлияло на рост технологической инновационной способности отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

2. Те возможности в области инноваций технологического развития, которыми в целом обладают китайские предприятия отрасли сельскохозяйственного машиностроения, а также занимаемые позиции в области технологических инноваций отрасли, нуждаются в срочном повышении и развитии. Свыше 80% из более чем 8000 современных предприятий по производству сельхозтехники являются средними и малыми предприятиями, отраслевая прибыль которых не достигает 3% [2, с. 68]. Сравнительно большая часть этих предприятий обладает слабой экономической базой, находится в плохом состоянии, не имеет достаточных денежных средств на исследования и развитие, не в состоянии создать специализированную высокоуровневую иннова-

ционную группу и надлежащие условия для развития, проводить полноценные исследования в сфере технологических инноваций. Разработка и развитие их продукции во многом основаны на копировании и совершенствовании другой продукции, что на довольно низком уровне обеспечивает удовлетворение спроса сельскохозяйственного рынка. Доля крупных предприятий, имеющих относительно высокую экономическую мощь и способность надлежащего осуществления исследований и разработок, крайне мала. Созданные на таких предприятиях исследовательские структуры в основном служат только для удовлетворения собственного спроса, сознательно устанавливают монополию и эксклюзив на свои технологии, ввиду чего не способны сыграть более важную роль в поддержке стимулирования и развития технологичных инноваций отрасли.

3. В системе выделения средств согласно реформированию предшествующей научно-технической структуры не предполагалось разделение различных отраслей по особенностям проводимых ими научных исследований. Отрасль сельскохозяйственного машиностроения приравнивалась к другим отраслям. В отношении научно-исследовательского аппарата в области сельхозтехники были приняты такие всеобщие меры, как реструктуризация и трансформирование предприятий и сокращение финансирования, что в значительной степени привело к ослаблению ее научно-исследовательской функции, и, как следствие, к острой нехватке фундаментальных, ключевых, всеобщих технологических исследований для поддержки технологической инновации отрасли. Нехватка технического резерва и отсутствие поддержки отраслевого развития стали препятствием для развития технологической модернизации отрасли.

4. Степень согласованности и целостности системы научно-технического исследования и развития довольно низкая, объединение «производства, обучения и исследований» по-прежнему на очень низком уровне, исследовательская деятельность в области сельскохозяйственной техники и оборудования все еще носит обособленный характер.

Следует признать, что по прошествии более 20 лет реформ предприятия, научно-исследовательские институты и вузы, подвергшиеся «крещению» рыночной экономикой, пережили огромные положительные изменения. Однако ввиду отсутствия системного механизма

формирования самостоятельных систем научно-технических сил в каждой области, многократной разобщенности исследовательских сил и направлений все еще не удается эффективно использовать отраслевые ресурсы и оказать всестороннюю эффективную поддержку технологической модернизации отрасли. Как следствие, весьма проблематично сформировать четкую специализированную область и относительно стабильную исследовательскую группу, сложно создать и воспитать лидеров науки, способных играть ведущую роль и занимать ключевые позиции. Таким образом, применение научно-технической системы в качестве органической целостной «системной функции» не получило полноценного развития, эффективность ее функционирования низкая, результаты неудовлетворительные.

5. В области научно-технического макроуправления по-прежнему наблюдаются такие явления, как ущербность системы, нехватка компетентного консалтинга и регулирующих механизмов, вследствие чего при осуществлении научно-технической модернизации появляется ряд системных и структурных барьеров.

В настоящее время существуют около 30 научно-исследовательских институтов провинциального масштаба и более высокого уровня, причем по историческим причинам примерно 50% из них находятся в подчинении ведомств министерства машиностроения [3]. С одной стороны, из-за различных связей административного подчинения между этими научно-исследовательскими институтами и подчиненными управлением сельскохозяйственных ведомств агротехническими органами и органами по внедрению сельхозтехники возникают препятствия в области коммуникаций и осуществления координации деятельности. Указанные трудности в осуществлении взаимосвязи не только объективно привели к возникновению отрыва от потребности продвижения сельскохозяйственных технологий, технологий агрокультуры и научных исследований в области сельскохозяйственного машиностроения, но и вызвали дублирование функций, а значит низкую эффективность работы, рассредоточение сил.

С другой стороны, масштабная правительственная поддержка связанной с развитием сельского хозяйства деятельности, а также политическая поддержка и оказание помощи в осуществлении проектов, связанных с научно-технической модернизацией сельскохозяйственной техники и оборудования, в основном огра-

ничиваются только системой агрокультурной популяции. Так как часть сельскохозяйственных научно-исследовательских институтов ограничена несовершенной системой управления и препятствиями в каналах связи, им тяжело полноценно играть свою роль.

В последние годы, по мере ускорения темпов модернизации сельского хозяйства, в Китае появляется все больше и больше требований к агрокультуре и научным исследованиям в области сельхозтехники, системному внедрению сельхозтехники, а также к комплексному использованию производства, обучения, исследований и внедрения для совместного стимулирования развития механизации сельского хозяйства. Эти проблемы и противоречия с каждым днем становятся все острее, что сильно ограничивает роль сельскохозяйственных научно-исследовательских институтов и препятствует развитию сельскохозяйственных научных исследований, а также негативно сказывается на разработке и использовании столь необходимых новых технологий и оборудования для сельскохозяйственного производства.

Литература

1. И Чжунни. Календарь механизации сельского хозяйства Китая 2007 г. [Б.в.д., Дата издания: 01.03.2008]. // Архив автора.

2. Статистические данные механизации сельского хозяйства в стране и за рубежом за 1949-2004 гг. / Отдел механизации сельского хозяйства Министерства сельского хозяйства КНР // Архив автора.

3. Ли Шичао. Записи об исследовании и развитии механизации сельского хозяйства [Б.в.д., Дата издания: 01.12.2006] // Архив автора.

**Материал поступил
в редакцию 11.03.2010.**

Об опыте привлечения иностранных инвестиций в Китай

Тан Цянь,

*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрно-технического университета (г. Минск)*

Анализируется опыт привлечения иностранных инвестиций в экономику Китая. Дается периодизация политики реформ с характеристикой каждого из этапов на основе статданных и оригинальных источников. Предлагаются авторские разработки стимулирования прямых иностранных инвестиций с учетом отраслевой и региональной специфики.

С конца 70-х годов прошлого столетия с началом проведения политики реформ привлечение иностранных инвестиций стало важным содержанием политики открытости. В 1970–1980-е гг. инвестиционный климат в Китае был довольно отсталым, в основном привлечение иностранных инвестиций осуществлялось за счет финансов по долговым обязательствам Всемирного Банка и других международных финансовых институтов, а также кредитов правительств иностранных государств. К 1990-м годам инвестиционный климат значительно улучшился, постепенно основным способом привлечения иностранных инвестиций становится привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

В опубликованном в Женеве «Обзоре тенденций в инвестиционной сфере за 2009 г.» указано, что объем привлеченных иностранных инвестиций в Китае составил более 90 млрд. долл. США (не включая финансовую сферу). Китайская народная республика находится на втором месте, уступая лишь Соединенным Штатам Америки. Таким образом, с начала проведения политики реформ и открытости по настоящий момент в инвестиционной сфере Китай достиг немалых результатов.

История привлечения иностранных инвестиций в Китай и состояние на современном этапе

Можно выделить 4 этапа в привлечении иностранных инвестиций в Китай. Первый этап (1979–1982 гг.) – этап становления. Второй этап (1983–1986 гг.) – время налаживания и развития. Третий этап (1987–1991 гг.) – период стремительного роста. Четвертый этап начался с 1992 г., когда Китай в сфере привлечения иностранных инвестиций вошел в период продолжительного, гармоничного, здорового развития (табл. 1) [1, с. 46].

Китай привлек инвестиции из 170 стран и регионов мира. Территориальное распределение привлеченных иностранных инвестиций неравномерное, с ярко выраженной концентрацией в нескольких районах.

Проанализируем иностранные инвестиции, сконцентрированные в трех районах: инвестиции из Гонконга, Европы, США в регионе дельты реки Чжуцзян (Гуандун, Фуцзянь); инвестиции из США, Японии, Европы в регионе дельты реки Янцзы (Шанхай, Цзянсу, Чжэцзян); инвестиции из Японии и Кореи в особый регион вокруг залива Бохай. Последний разделяется на Шаньдун – центр полуострова Цзяодун, Ляонин – центр полуострова Ляодун, а также три инвестиционных зоны – Пекин, Тяньцзинь, Хэбэй.

Из этих трех регионов наибольшие по размеру иностранные инвестиции привлекаются в дельту реки Чжуцзян. С развитием района Пудун в Шанхае доля иностранных инвестиций в регионе дельты реки Чжуцзян (с Шанхаем в центре) постоянно растет.

На восточные районы Китая приходится более 80% иностранных инвестиций, привлеченных в страну, из них 1/3 приходится на одну провинцию Гуандун. А вот центральные и западные регионы страны в связи с природными условиями, ограниченной инфраструктурой и другими факторами привлекают сравнительно немного иностранных инвестиций.

Таблица 1. Использование иностранных инвестиций в Китае в 2002–2009 гг.

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Фактически использованные иностранные инвестиции, млрд. долл. США	52,743	53,505	60,63	72,406	69,468	82,656	92,395	90,033
Количество вновь созданных предприятий с участием иностранного капитала, ед.	34 171	41 081	43 664	44 020	41 485	37 888	27 514	23 435

Источник: Информация Министерства коммерции КНР.

В 2006 г. на долю центральных и западных регионов страны приходилось лишь 4,37% от фактически используемых инвестиций по стране в целом. Согласно статданным по провинциям, по объему привлеченных иностранных инвестиций с января по ноябрь 2006 г. в первую десятку провинций (86,43% от общего объема фактически используемых инвестиций по стране), кроме провинции Хубэй, вошли провинции и города восточных районов Китая.

Географическое расстояние между страной-источником капитала и страной-получателем капитала находится в обратной пропорциональной зависимости от потока международных инвестиций, особенно прямых иностранных инвестиций между ними. Географическое положение Китая, как страны-получателя капитала, не столь выгодно, как европейский регион (который находится или граничит с двумя крупнейшими источниками капитала – западной Европой и Северной Америкой), не столь благоприятно по сравнению с Мексикой (близко от Северной Америки и Западной Европы, к тому же с традиционно тесными историческими и культурными связями). Китай соседствует с Японией, Кореей, Гонконгом, Тайванем, а также странами-членами АСЕАН (среди них Япония и Корея – два крупных источника капитала). Остальные страны также являются новыми источниками капитала.

В первой десятке инвестирующих в Китай 7 стран – это страны Восточной Азии, Юго-восточной Азии, Северо-восточной Азии, а также 3 страны из Европы и Америки; на их долю приходится 13,6% от общего объема привлекаемых иностранных инвестиций.

Во всех отраслях проявляют наибольший интерес к производственным сферам. В 2007 г. иностранные инвесторы подписали с Китаем 37 871 инвестиционных проектов, из них в производстве

19 193 инвестиционных проектов, что в общем объеме инвестиционных проектов составляет

50,67%. Среди инвестиций в производственную сферу увеличиваются темпы прироста инвестиций в отрасли передовых технологий. В сфере услуг иностранные инвестиции более выражены в индустрии недвижимости. В 2007 г. фактически используемые инвестиции здесь составили 22,2% от 17,1 млрд. долл. США. Это единственная отрасль, кроме промышленности, где доля фактически используемых иностранных инвестиций превысила двузначное число.

Привлечение иностранных инвестиций является важным аспектом политики реформ и открытости, проводимой в Китае. Иностранные инвестиции уже стали важной составной частью китайской экономики, необходимым фактором, стимулирующим экономический рост Китая. Но в процессе использования иностранных инвестиций в Китае возникают следующие проблемы.

Во-первых, несмотря на довольно большой поток привлекаемых иностранных инвестиций, запас инвестиций по-прежнему невелик. Хотя использование иностранных инвестиций приобрело определенный размах, но исходя из запаса инвестиций и их удельной доли в объеме ВВП, наблюдается большая разница не только с США, но и в сравнении с другими странами мира. Анализируя количество иностранных инвестиций в объеме ВВП, согласно статистическим данным Министерства коммерции КНР на 2004 г., запасы фактических иностранных инвестиций составили 213,288 млрд. долл. США, что в объеме ВВП за год составляет лишь 12,9%, а средний уровень в мире – 21,7%.

Во-вторых, незначительны масштабы привлечения иностранных инвестиций в сферу услуг, где доля инвестиций невысока, поэтому необходимо оптимизировать их структуру. На протяжении долгого времени наблюдался дисбаланс в структуре привлеченных иностранных инвестиций в Китай – масштабы инвестиций в производство велики, а в сфере услуг доля инвестиций очень мала. В 2005 г. в сфере услуг в Китае зарегистрировано 7445 новых предприятий с участием иностранного капитала (сопоставимый прирост составил 8,65%, доля в общем объеме зарегистрированных предприятий с иностранным капиталом – 16,92%; сумма иностранных

инвестиций по контрактам – 39,031 млрд. долл. США, сопоставимый прирост – 45,95%).

Движение иностранных инвестиций в сфере услуг Китая не идет ни в какое сравнение с их ролью в производственной сфере. Доля используемых инвестиций в сфере услуг намного меньше доли сферы услуг в объеме ВВП. Анализ с позиций сферы услуг показывает, что самый крупный сегмент привлечения иностранных инвестиций – отрасль недвижимости, которая составляет почти 50% в объеме иностранных инвестиций в сфере услуг. Другие отрасли привлечения иностранных инвестиций – сфера прикладных компьютерных услуг, строительство, дистрибьюторские услуги, производство и поставка электроэнергии, угля и воды, транспортные услуги. Незначительны масштабы привлечения иностранных инвестиций в сфере финансовых услуг, телекоммуникации, услуг в торговле и бизнесе. Причина в том, что эти отрасли в основном носят монопольный характер, степень открытости их низка [2].

В-третьих, наблюдается однообразие в привлечении иностранных инвестиций, масштабы слияний невелики. В последние годы ускорились темпы слияния иностранных компаний с китайскими. Ежегодно происходят слияния на сумму более 2 млрд. долл. США, но общая доля по-прежнему мала. К примеру, в 2004 г. самое крупное слияние было на сумму 2 млрд. долл. США в год, в то время как в Бразилии и Мексике слияния происходят на суммы почти в 4 млрд. долл. США. Очевидно, что однообразие привлечения иностранных инвестиций в Китае не претерпело улучшений, пути привлечения иностранных инвестиций еще предстоит расширять. Хотя в Китае транснациональные слияния приветствуются, но по-прежнему остается много ограничений, препятствующих данному процессу факторов (например, социальные условия).

Согласно статистическим данным, в 2004 г. прямые внешние инвестиции развитых стран составили 637,36 млрд. долл. США, что в мировом объеме экспорта прямых иностранных инвестиций составляет 87,27%. Из них на США, Европейский союз и Японию в сумме приходится 569,743 млрд. долл. США, что в мировом объеме экспорта ПИИ составляет 78,20%.

Основными источниками иностранных инвестиций Китая являются страны Азии, особенно – Гонконг, который в общем объеме занимает около 42%. На конец 2005 г. США, Япония и Евросоюз – три крупнейших экономических

субъекта, направляющие внешние инвестиции – фактически инвестировали в Китай соответственно 510,9 млрд. долл. США, 533,76 млрд. долл. США и 473,06 млрд. долл. США, что в объеме фактически используемых иностранных инвестиций соответственно составляет 8,20%, 8,58% и 7,60%. Суммарный объем инвестиций в Китай трех крупных экономических субъектов составил 1517,72 млрд. долл. США, что в общем объеме привлеченных иностранных инвестиций в Китай составляет всего 24,38%, т.е. даже менее ¼.

Кроме продолжительного прироста иностранных инвестиций в Китай из Японии, в последние годы наблюдается прирост инвестиций из Европейского союза, особенно в 2005 г., когда инвестиции достигли своего наивысшего уровня. Начиная с 2003 г. фактические инвестиции США в Китай постоянно уменьшаются. В течение первых 5 месяцев 2006 г. сохранилась та же тенденция, с января по май сопоставимый спад в регистрации новых компаний с участием американского капитала в Китае и фактически вложенный капитал соответственно упали на 10,15 и 14,74% [4, с. 41].

В связи с этим представляется, что нужны следующие решения.

1. *Увеличение масштабов использования иностранных инвестиций.* Хотя в последние годы наблюдается стремительный прирост в использовании иностранных инвестиций, и Китай признан крупнейшим импортером капитала среди развивающихся стран, но из вышеприведенного анализа можно увидеть, что в сфере привлечения иностранных инвестиций Китай вряд ли можно назвать успешным государством. Даже если не говорить о качестве иностранных инвестиций, а исходить только из общего объема и доли в ВВП, Китай еще очень далек от США и других развитых стран. Следовательно, у китайской экономики имеются большие возможности для развития.

2. *Расширение степени открытости сферы услуг* – необходимый шаг для становления сильного государства в сфере привлечения иностранных инвестиций. В 2004 г. прекратилось падение и возобновился рост международных прямых иностранных инвестиций, начался новый этап роста. В дальнейшем важна тенденция развития прямых иностранных инвестиций, в большей степени в сферу услуг, особенно аутсорсинг услуг. Роль сферы услуг в экономической активности постоянно усиливается, преимуще-

ства услуг ориентированных компаний, снятие ограничений, открытость и приватизация, давление конкуренции и стремительное развитие информационной сферы – станут движущей силой прироста прямых иностранных инвестиций в сферу услуг. В сфере услуг самыми привлекательными для инвестиций традиционно являются финансовые и торговые услуги, а также новые информационные услуги, коммерческие и другие виды услуг [3].

В целом уровень развития сферы услуг в Китае довольно низок, особенно сферы услуг с высокой добавленной стоимостью. В частности, финансовая, страховая, телекоммуникационная, коммерческая, торговая, логистическая и другие отрасли в Китае по уровню развития далеки от развитых стран. Необходимо путем ускорения процесса открытости, активнее используя иностранные инвестиции, повышать уровень и конкурентоспособность сферы услуг, повышать долю сферы услуг в ВВП, стимулировать модернизацию структуры отрасли. Если исходить из потенциала развития, то как только произойдет либерализация рынка у китайской сферы услуг появятся очень большие перспективы развития и привлечение иностранных инвестиций.

3. *Ускорение слияний с иностранными компаниями, создание благоприятной среды для таких слияний.* Для ускорения процессов слияния с иностранными компаниями необходимо поменять старую идеологию привлечения иностранных инвестиций – новый инвестор, новый завод, новые помещения. Нужно поощрять иностранных инвесторов, имеющих отношение к модернизации государственных предприятий по всему Китаю, особенно в центральных и западных регионах страны и старых промышленных базах на северо-востоке. Целесообразно в полной мере использовать пустующие земли госпредприятий, сгладить противоречия спроса и предложения на землю, а вместе с этим привлечь современные технологии и управление. Очень важно создать для иностранных предприятий спокойную, благоприятную в плане развития социальную обстановку.

4. *Усиление динамики стимулирования инвестиций из развитых стран.* Учитывая, что среди источников инвестиций доля развитых стран невысока, в дальнейшем, наряду с укреплением использования иностранных инвестиций из Азиатского региона, следует усилить динамику стимулирования инвестиций из развитых стран.

Таким образом можно повысить объем инвестиций и улучшить качественную составляющую иностранных инвестиций.

Несмотря на оживление взаимодействия Китая со странами мира, в развитых странах достаточно большое количество предприятий, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, которые по-прежнему не знают о Китае. Поэтому необходимо в США, ЕС и Японии целенаправленно рекламировать государственный имидж Китая, разъяснять государственную политику, чтобы показать огромные возможности, предоставляемые Китаем для развития предприятий и мировой экономики. Следует проводить различные инвестиционные мероприятия, приносящие фактический результат, включая многосторонние, двусторонние мероприятия по стимулированию инвестиций на уровне правительств, в большей степени связывать взаимодействие между предприятиями и инвестиционными проектами. Заимствуя способы привлечения инвестиций из развитых стран, нужно создать в этих странах специальную структуру по стимулированию инвестиций, представлять для предприятий полную информацию в сфере делового общения. Следует изменить имеющиеся способы стимулирования инвестиций, использовать методы стимулирования инвестиций путем ориентации инвестора в конкурентоспособные отрасли. За счет ускорения перемещения производства и сферы услуг из развитых стран, необходимо поощрять ТНК, открывать в Китае НИЦ (научно-исследовательские центры) и региональные офисы, ускорить темпы открытости сферы услуг и предоставлять иностранному инвестору выгоды через механизмы слияния [4, с. 43].

Иностранные инвестиции оказывают *положительное влияние* по целому ряду направлений.

Во-первых, усиливается привлечение рабочей силы, что позволяет решить вопросы занятости. По статистическим данным, в период с 1985–2007 гг. на предприятиях с участием иностранного капитала было организовано от 50 тыс. до 28,65 млн. новых рабочих мест, в прямой или опосредствованной форме стимулировался переход сельского населения в несельскохозяйственные отрасли, стимулировался экономический рост Китая.

Во-вторых, повышается совокупная производительность факторов производства; поскольку с приходом капитала вместе приходят в

страну и идеология, исследования, разработки, технологии, управление, маркетинг, рыночная сеть и др.

В-третьих, происходит стимулирование модернизации структуры китайских отраслей. Прямые иностранные инвестиции главным образом сконцентрированы в промышленности. Если смотреть на характерные изменения китайской отраслевой структуры с начала проведения политики реформ и открытости, то за исключением 1978-1983 гг., когда увеличились объемы производства сельского хозяйства, в остальные годы объемы производства сельского хозяйства из года в год снижались, объемы производства промышленности и сферы услуг постоянно росли. Поэтому приток инвестиций в промышленность и сферу услуг стал важным фактором стимулирования отраслевой реструктуризации. Одновременно с прямыми иностранными инвестициями приходили передовые производственные технологии и управление, стимулировалось повышение технологического прогресса и производительности труда. Все это опосредствовано содействовало изменению отраслевой структуры.

В-четвертых, стимулируется развитие внешней торговли. Объем товарооборота предприятий с иностранным капиталом во много раз превосходит аналогичный показатель других китайских предприятий. Как показывает таможенная статистика, в 2009 г. объем товарооборота предприятий с иностранным капиталом составил 1,2174 трлн. долларов США, что в китайском объеме товарооборота составляет 55% (объем импорта 54,2%, объем экспорта 56,0%). Все это существенно стимулировало увеличение объемов внешней торговли Китая. Вклад предприятий с иностранным капиталом в оптимизацию структуры торговли состоит в использовании преимуществ международного разделения труда, стимулировании экспорта и улучшении структуры товарооборота.

В-пятых, с увеличением объема инвестиций увеличились и налоговые сборы.

Вместе с тем нельзя не отметить и следующие *отрицательные факторы* рассматриваемого процесса.

1. С 1990-х годов в Китае прямые иностранные инвесторы все больше использовали способ единоличного управления. Даже на совместных предприятиях иностранный инвестор всеми способами старался контролировать акции компании. Иностранный инвестор добивался контроля над предприятием по ряду причин. С

одной стороны, поскольку рыночный механизм в Китае пока еще находится в процессе формирования, при единоличном управлении иностранный инвестор не зависит от китайского инвестора и его требований соответствовать многим особенностям традиционной плановой экономики. С другой стороны, это делается для сохранения секретов технологии и, соответственно, конкурентных преимуществ. Но самой главной причиной было желание инвестора контролировать китайскую индустрию и монополизировать рынок. Согласно статистике, в 2008 г. доля иностранных инвесторов на рынке производства электроники и телекоммуникационного оборудования, одежды, кожи и меха, пуховой отрасли, отрасли по производству канцелярских товаров и товаров для спорта, пищевой промышленности и др. составляла более 20%.

2. Снижение производительной мощности страны-хозяина. С конца XX в. иностранные инвесторы все больше выкупали китайские государственные предприятия, развивали китайские бренды. Если сначала указанные скупки осуществлялись разрозненно, без разбора, то потом иностранцы перешли к целевому, плано-вому выкупу эффективных крупных и средних госпредприятий или скупке основных предприятия одной отрасли в разных регионах, приводя к тому, что страна-хозяин не могла нарастить производственные мощности.

3. Не получают развитие высокие и новые технологии, так как иностранный инвестор зачастую строго защищает свои технологии, особенно ограничивает распространение новых и высоких технологий. Поэтому задумка Китая предоставить рынок взамен на технологии не получила должной реализации. На протяжении многих лет Китай активно уступал долю на рынке взамен на второсортные и третьесортные технологии. КНР хоть и является развивающейся страной, заинтересованной в инвестициях, но также учитывает и создание большего количества рабочих мест, и обеспечение занятости, и выбор подходящих технологий. Иностранные прямые инвестиции часто переносили в Китай производство забракованной в технологически развитых странах продукции, чем наносили огромный вред не только окружающей среде, но и устойчивому развитию китайской экономики.

В целом, анализируя опыт привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, можно сделать вывод о прогрессивном,

своевременном решении данного вопроса политическим руководством КНР. Не смотря на издержки и отрицательные факторы, общая картина внушает оптимизм, достигнутые результаты дают повод строить более амбициозные планы.

Литература

1. У Кун. Предложения по вопросу состояния привлечения иностранных инвестиций в Китай и их состояния на современном этапе [на кит. яз.] / У Кун // Образование вне школы. – 2008. – №6. –С. 46.

2. Луо Чжан Юаней. Иностранные прямые инвестиции в переходный период [на кит. яз.] / Луо Чжан Юаней, Чжан Цзюнь // Всемирный экономический журнал . – 2008. – №1. –С. 21–24.

3. Ли Чжи Цюнь. Китай на современном этапе: идеологическая работа [на кит. яз.] / Ли Чжи Цюнь // Журнал иностранной торговли Китая. – 2007. – С. 30–36.

4. Ли Бо Тао. Анализ ситуации привлекает иностранные инвестиции в Китай: видение и контрмеры [на кит. яз.] / Ли Бо Тао, Ван Ли, Ли Чжун Сюнь // Журнал внешней торговли . – 2008. – №4. – С. 41–43.

**Материал поступил
в редакцию 08.08.2009.**

Новое в экономической политике открытости и внешнеторговой экспансии

Лю Цзэпин,

магистр экономических наук,

аспирант кафедры экономической информатики и математической экономики

Белорусского государственного университета (г. Минск)

Анализируется трансформация экономической системы экономики Китая от закрытой формы к форме, ориентированной на внешний рынок. Описана динамика развития открытости экономики Китая, показано содержание, цели и меры стратегии открытости, взаимные выгоды от такой политики руководства КНР. Анализируется тенденция развития этой открытости в новых международных средах. Обосновывается полезность китайского опыта открытости для Республики Беларусь.

В 2007 г. по объему ВВП с учетом паритета валют Китай находится на 2-м месте в мире (7,1 трлн. долл., данные Всемирного банка) после США, а по общему объему экспорта на 1-м (1,2 трлн. долл.) в 2009 г. Такие успехи во многом предопределены трансформацией экономической системы КНР в сторону открытости, выгоды от которой получила и КНР, и ее внешнеэкономические партнеры.

Начиная с 1978 г., система открытости внешнему миру осуществлялась, в основном, за счет серии стратегий открытого характера, такого рода система открытости называется «открытость политического характера». Это система открытости с китайской спецификой, которая постепенно повернула экономику от закрытой формы к форме, ориентированной на внешний рынок. Это привело к тому, что общий объем экспортной продукции, который в 1980 г. составлял 18,1 млрд. долларов США, 0,89% от общего мирового объема, 28-е место в мире, к 2009 г. увеличился до 1201,7 млрд. долларов США, что составило 9% от общего мирового объема (1 место в мире) (см. табл. 1.). Это, безусловно, оказало огромное стимулирующее воздействие на развитие экономики Китая. И, тем не менее, в системе открытости политического характера существуют следующие вопросы:

- противоречие между закрытостью системы (административного управления) и политическим характером системы открытости;
- несбалансированное осуществление политики открытости;
- открытость внешнему миру и сдержанность внутри страны;
- в политике отсутствует стабильность и предсказуемость.

Таблица 1. Динамика ВВП в 1980-2009 гг., млрд. долл.

Показатель	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2009 г.
ВВП	332,0	363,8	1080,1	4911,3
Общий объем экспорта	18,1	62,1	249,2	1207,1
Платежный баланс	-1,3	11,1	165,6	2399,2
Иностранные инвестиции	-	10,1	40,8	90,0

Источник: статистическая ведомость о народном хозяйстве КНР 1980-2009 гг.

С вступлением Китая в ВТО система открытости внешнему миру продолжает расширяться и углубляться. Особенное влияние здесь оказал XVI Съезд Третьего Всекитайского Созыва, который провозгласил «необходимость обеспечения усовершенствования системы открытости внешнему миру в соответствии с требованиями рыночной экономики и регламентом Всемирной торговой ор-

ганизации, ускорение процесса интеграции внутренней и внешней торговли. Необходимость установления стабильной, прозрачной системы управления внешней экономикой, необходимость создания справедливых законодательных условий, которые можно было бы предсказать, необходимость обеспечения всех форм предприятий правом на самостоятельность и равноправное место во внешнеэкономических торговых операциях». Все это ярко продемонстрировало колоссальный поворот и дальнейшее развитие китайской политики открытости внешнему миру. В Китае постепенно переходят от системы открытости, стимулируемой политикой, к системе открытости, непосредственно связанной с ВТО. Тем самым осуществляется переход на новую ступень с помощью усовершенствования условий режима открытости.

Особенно интересен переход от «частичной выгоды» к «взаимной, совместной выгоде». На протяжении 30 лет система открытости в Китае пережила три этапа развития: «частичной выгоды», «взаимной выгоды» и «совместной выгоды». Система открытости внешнему миру перешла от количественного расширения к качественному повышению. Становится все шире и глубже участие Китая в международной конкуренции и сотрудничестве.

«Уступка в выгоде» – данное выражение подразумевает отказ от экономической выгоды на определенном промежутке развития системы открытости внешнему миру ради некоторой более важной перспективной цели. «Взаимная выгода» – это основа международного экономического общения, воплощение положительных и обильных результатов, полученных за счет повышения эффективности распределения ресурсов в процессе международного взаимодействия. Это гарантия долгосрочного сотрудничества двух сторон. Как говорили классики экономической науки Адам Смит и Давид Рикардо в теории абсолютного и относительного преимущества, желание любой страны в осуществлении открытости внешнему миру проявляется в участии в свободной торговле и в выгоде, которую она приносит обеим сторонам. «Совместная выгода (победа)» подразумевает, что на основе взаимной выгоды достигается дальнейшее развитие, то есть возможность получения еще более справедливого распределения прибыли, осуществление требований гармоничного развития двух сторон. Взаимная выгода – это осно-

ва, база системы открытости, в свою очередь, совместная выгода (победа) – это идеальная цель системы открытости.

Начальный этап «частичной выгоды, уступки в выгоде» (1978-1991). В 1978 г. на 11-ой сессии 3-го Всекитайского Созыва Компартии официально был определен стратегический курс перехода к строительству социалистической модернизации, с этого времени начинается важный исторический этап политики реформ и открытости, центральным звеном которой является экономика. На этом этапе система открытости развивается по лестнице от экономических специальных зон к районам приморским, прибрежным и приграничным [1].

Этап всесторонней открытости с «взаимной выгодой» (1992-2000). С 1992 г., отмеченная южной речью Дэн Сяопина и определенными им 14-ю целями реформ системы социалистических рыночных отношений, система открытости внешнему миру в Китае начинает развиваться вглубь. Формируется всесторонняя, многопрофильная, многоуровневая структура открытости внешнему миру. Область открытости начинает постепенно распространяться не только на приморские районы, но и на районы внутри страны. Кроме того, стратегические пункты также из системы специальных зон переходят в строительство всесторонне системы [2].

Этап «совместной выгоды», сформировавшийся за счет экономики открытого типа (после 2001 г.). На данном этапе в китайской политике открытости внешнему миру, главным образом, происходит увеличение областей и изменение форм открытости, а также всесторонняя гармонизация внутренней китайской системы с мировым укладом. После вступления в ВТО, политика открытости переходит от ее применения в отдельных районах Китая к единой политике открытости; первоначальная сфера политики открытости – торговля товарами – дополняется также сферой услуг; рыночные условия торговли приобретают еще более прозрачный и нормативный характер благодаря новым законодательным и юридическим постановлениям и совершенствованию – ряд основополагающих законодательных документов и основные положения ВТО, а также согласие на вступление Китая в ВТО, – стали главным руководством и установкой в политике открытости внешнему миру в Китае [3].

За несколько лет после вступления в ВТО в китайской экономике произошли значительные перемены, Китай стал крупной экономической

и торговой державой мира. Китай начинает ориентироваться не просто на количественный прирост в производстве, но и на совместное развитие как количественных, так и качественных показателей. В то же время в процессе расширения политики открытости возникает множество вопросов и проблем, таких, как необходимость усовершенствования торговых отношений, ухудшение условий торговли, чрезмерная зависимость от иностранных технологий, теория китайской угрозы и многие другие вопросы. Такие новые вызовы вынудили Китай выработать новую стратегию политики открытости.

Во-первых, в сфере импорта были значительно сокращены налоговые пошлины, ликвидирована система беспошлинного импорта, усовершенствована сфера торговли услугами. Общий уровень таможенных пошлин в Китае снизился с 15,3% (уровень до вступления в ВТО) до 9,8%, на определенные позиции продукции были введены ограничения количества их ввоза и импорт такой продукции составил 1,5% от общего объема импорта.

Во-вторых, в сфере управления экспортом был опубликован ряд новых стратегических законов, приложено немало усилий для снижения активного сальдо и достижения баланса в торговле. Министерство торговли несколько раз дополняло список продукции, запрещенных или имеющих ограничение в торговле, был отменен возврат налога на экспорт определенной продукции, введена система экспортного налога, в 2007 г. была отрегулирована ставка возврата налога на экспорт 2831 вида продукции.

В-третьих, отмечается усиление двустороннего и многостороннего торгового сотрудничества. В 2004 г. Китай подписал соглашение «Соглашение о товарной торговле» с 10 странами Восточного Союза о свободной торговой зоне Китай – Восточный Союз, а в 2007 г. было подписано аналогичное «Соглашение о торговле услугами». Начиная с 2006 г. Китай поэтапно подписывает соглашения о свободной торговле с Пакистаном, Чили и некоторыми другими странами. Одновременно создается новый механизм стратегического экономического диалога между Китаем и Америкой, а также приняты некоторые другие дружественные соглашения.

В-четвертых, происходит реформирование системы валютного курса китайского юаня (жэньминби). 21 июля 2005 г. в Китае начинают осуществлять систему плавающего курса валюты. За последние четыре года стоимость китай-

ского юаня возросла более чем на 20% по отношению к американскому доллару. Кроме того были сняты ограничения в системе контроля использования иностранной валюты гражданами и предприятиями, началось поощрение инвестирования иностранных предприятий отечественными предприятиями.

В-пятых, была оказана огромная помощь внешней экономике. Китай оказал материальную помощь более чем 2000 проектам в 160-ти странах и районах мира. Китай подготовил более 18 000 управляющих и технических кадров для развивающихся стран, а также частично снизил долговые обязательства развивающихся стран перед Китаем на более чем 16 млрд. долларов США.

В-шестых, была оптимизирована структура использования иностранного капитала, повысилось качество использования иностранного капитала. В 2007 г. появляется новый «Каталог-руководство производственных предприятий с иностранным капиталом», который поощрял развитие энергосберегающего производства, сельскохозяйственного производства и т.д. В 2008 г. начинается осуществление единого «Закона о подоходном налоге предприятий», новый закон о подоходном налоге уравнивает ставку для предприятий с внутренним и предприятий с иностранным капиталом и устанавливает ее в 25% для всех. В это же время выходит «Закон против монополий» и «Положения об иностранных инвесторах и предприятиях, закупающихся в пределах страны», благодаря чему начинается строительство системы, противостоящей монополиям и защищающей безопасность государственной экономики в качестве ядра нормативной рыночной конкуренции. Все это явилось показателем того, что требования Китая к иностранным инвестициям осуществили переход от количественных показателей к качественным показателям [4].

В 2006 г. в «11-ой пятилетке (в проекте)» Китая впервые упоминается о новой стратегии в политике открытости, основанной на «взаимной выгоде, совместной выгоде», которая четко определила новые принципы системы открытости внешнему миру в Китае в условиях эпохи глобализации. Непрерывное углубление глобализации экономики привело к появлению новой ситуации в международной торговле. Выгода, которую получили разные страны от процесса глобализации, не равная. На сегодняшний день действительность такова, что разница в уровне

экономического развития между развитыми и развивающимися странами непрерывно увеличивается. Являясь самой крупной развивающейся страной в мире, Китай выполняет ответственную роль, целью которой является гармоничное развитие всех стран мира, чтобы доказать то, что глобализация интересов развивающихся стран, стратегия взаимной выгоды и совместной выгоды благоприятно способствует новой стратегии открытости и является важным условием для создания гармоничного мира [5]. На сегодняшний день Китай уже стал третьей страной в мире по экономическим показателям. Торговые взаимоотношения Китая с международным обществом переживают огромные перемены. Стратегия открытости, основанная на взаимной и совместной выгоде, берет свое начало с момента становления Китая великой экономической державой. Взаимная и совместная выгода – это не только одностороннее использование внешних ресурсов, но и что более важно, это возможности, которые Китай может предоставить международному сообществу [6].

Содержание стратегии взаимной выгоды и совместной выгоды в политике открытости внешнему миру. *Во-первых*, это единое планирование внутреннего развития и системы открытости внешнему миру. Данная стратегия подразумевает, что в процессе дальнейшей открытости внешнему миру необходимо уделять должное внимание взаимодействию внутренней и внешней политике. В качестве гаранта осуществления данной стратегии рассматривается развитие внутренней экономики, в то же время с помощью осуществления принципа взаимной совместной выгоды предоставляются хорошие внешние условия для здорового продолжительного развития экономики в Китае.

Во-вторых, достоверно изучаются выгоды и себестоимость политики открытости Китая внешнему миру. В течение 30 лет проведения политики реформ и открытости в Китае в экономике наблюдаются огромные достижения, но помимо этого Китай заплатил определенную цену за это. Некоторые ученые считают, что выгода, полученная Китаем от политики открытости внешнему миру меньше, нежели стоимость, которую ему пришлось за это выплатить. Поэтому, осуществление принципа взаимной и совместной выгоды должно гарантировать, что от такой открытости страна получит рациональную выгоду, это конечное условие осуществления данного принципа [7].

В-третьих, поворот системы открытости от количественных к качественным показателям. Проведение стратегии взаимной совместной выгоды должно включать в себя увеличение качества осуществления открытости внешнему миру, ускорение темпов перехода к модели роста внешней торговли, создание новых форм использования иностранного капитала, создание новых способов инвестирования и сотрудничества с иностранными предприятиями, предупреждение международных экономических рисков, развитие многоуровневого международного сотрудничества в сфере технологий и ресурсов.

В-четвертых, необходимо одновременно учитывать выгоду своей страны и выгоду других стран. Стратегия взаимной и совместной выгоды – это новая форма сотрудничества, ядром которой является именно одновременный учет своей выгоды и общей выгоды с другими странами. Ее внимание сосредоточено на том, чтобы путем экономического сотрудничества между странами способствовать гармоничному развитию Китая и других стран мира [8].

Цели стратегии взаимной выгоды и совместной выгоды в политике открытости внешнему миру. Стратегия взаимной и совместной выгоды была выдвинута в соответствии с новыми условиями времени и рассчитана на будущее несколько лет. Ее осуществление включает в себя следующие цели: непрерывное повышение качества китайской экономики открытой формы; стимулирование совместного развития районов и мира в целом благодаря гармоничному развитию Китая; установление долгосрочных стабильных отношений внешнего экономического сотрудничества и способствование тем самым строительству гармоничного мира.

Следует выделить следующие ключевые моменты в процессе осуществления стратегии взаимной выгоды и совместной выгоды в политике открытости внешнему миру.

1. Ускорение процесса изменения формы экономического развития, продвижение структуры производства на более высокий, более качественный уровень. Стимулирование экономического роста за счет перехода от модели, опирающейся, главным образом, на инвестиции и экспорт, к модели, опирающейся на гармоничное взаимодействие потребления, инвестиций и экспорта; а также от модели, главным образом, ориентированной на первичный сектор экономики, к модели, гармонично развивающей первичный, вторичный и третичный сектор экономики; от модели,

главным образом, опирающейся на потребление материальных ресурсов, к модели, опирающейся на технический прогресс, повышение моральных качеств трудящихся, инноваций в управлении. Также упор делается на развитие системы современного производства, одновременное развитие информатизации и индустриализации, переход к высоким и новейшим технологиям, развитие современной сферы обслуживания, повышение удельного веса и уровня сферы услуг.

2. Расширение потребительского спроса внутри страны, стремление к балансу в потреблении, сбережениях и инвестициях. Китайская экономика находится в стадии перехода от формы, ориентированной на внешний рынок, к форме, ориентированной на открытость внешнему миру. Открытость внешнему миру подразумевает как создание условий для ряда экономических вопросов внутри страны, так и поиск путей разрешения этих вопросов. Поэтому необходимо путем роста импорта стимулировать вклады и другие формы потребительского спроса внутри страны, снижать коэффициент сбережений народа, координировать отношения между сбережениями и вкладами. Тем самым можно будет снизить активное сальдо по обычным показателям, а также снизить давление со стороны инфляции и улучшить экономическую структуру.

3. Изменение образа роста внешней торговли, способствование равновесию дохода и расхода. Изменение образа или способа роста внешней торговли – это ключевой вопрос современной китайской торговой политики. Путем защиты интеллектуальной собственности и экспорта брендовой продукции необходимо способствовать переходу торговли переработанными продуктами на более высокий уровень, всеми силами развивать сферу услуг, для того чтобы изменить современную ситуацию, при которой наблюдается количественный рост и низкий уровень качества. Необходимо продолжать применять синтезированные меры, чтобы способствовать установлению баланса между доходом и расходом. Конкретно это должно осуществляться путем снижения таможенных пошлин, ликвидации беспошлинных мер, расширением сферы торговли услугами, увеличивать импорт за счет улучшения условий торговли и других мер. Стандартизировать управление экспортом путем ограничения экспорта продукции, производство которой требует высоких затрат энергии и влечет за собой высокий уровень выбросов при очень низкой добавленной стоимости, а так-

же реформированием системы возврата налогов на экспорт и т.д.

4. Создание новых способов использования иностранного капитала, повышение качества использования иностранного капитала. Привлечение и использование иностранного капитала всегда было одной из наиболее важных задач политики открытости Китая внешнему миру, однако это тоже создало ряд вопросов. Например, дисбаланс между региональной экономикой и развитием производственной структуры, рост зависимости от иностранных технологий и недостаток собственных инновационных способностей, налоговые поступления, появившиеся за счет злокачественной конкуренции в привлечении капитала местными правительствами и потери земельного дохода, загрязнение окружающей среды, а также нарушение прав и интересов трудящихся и т.д. Поэтому в условиях новой политики открытости нам необходимо, с одной стороны, оптимально распределять иностранный капитал среди производственных предприятий и регионов, уверенно внедрять систему открытости в сферу услуг, с другой стороны, необходимо ограничивать и запрещать осуществление инвестиционных проектов, потребляющих много энергии, производящих много выбросов и затрачивающих частичные ресурсы.

5. Активное претворение в жизнь стратегии «выхода», создание новых форм иностранного капиталовложения и сотрудничества. По мере экономического роста и непрерывного повышения уровня доходов населения, Китай в ближайшем будущем должен вступить в этап стремительного роста китайских инвестиций за границу. Все это требует от Китая создания определенной системы, однозначной стратегии иностранных инвестиций, необходимости поддержания предприятий в развитии международного хозяйствования в сфере исследований, производства, реализации и т. д., необходимо ускоренными темпами создавать свои транснациональные компании и свои всемирно известные бренды. Это в свою очередь создаст налоговые поступления и денежные поступления в стране-хозяйке, а также даст возможность трудоустройства местного населения.

6. Использование международных научно-технических ресурсов для скорейшего создания страны, способной к самостоятельному новаторству. На новом этапе открытости, нам необходимо усиливать международное сотрудничество и обмен в сфере технологий. Необходимо при-

влекать международных специалистов в области технологий, принимать участие в международных технологических союзах и федерациях, принимать участие в разработке международных технических стандартов. Наиболее точно узнать связь между открытостью внешнему миру и способностью к самостоятельному новаторству, в полной мере использовать международные научно-технические ресурсы, только таким образом, можно будет как можно скорее построить государство, способное к новаторству. Китаю необходимо скорейшим образом создать и оптимизировать систему защиты прав интеллектуальной собственности, чтобы способствовать производству и применению тех огромных результатов, которые достигнуты в интеллектуальной деятельности. Все это будет полезным для продолжительного экономического роста в Китае, а также сможет предоставить сильные гарантии режима и поддержку технологий для технического прогресса и экономического развития всех стран мира.

7. Ускорение строительства свободных торговых зон, создание нового механизма международного экономического сотрудничества. На сегодняшний день Китай уже подписал соглашения о свободной торговле с Восточным Союзом, Пакистаном, Чили и другими странами. В последующий период нам стоит продолжать вести переговоры по поводу создания свободных торговых зон, а также подписывать соответствующие соглашения. Таким образом, все страны мира смогут получать свои собственные выгоды от экономического сотрудничества с Китаем.

Заключение

Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что система открытости внешнему миру в Китае уже начала менять свой характер с политического на экономический. Она прошла этапы «частичной выгоды, уступок выгоды», «взаимной выгоды» и на сегодняшний день стремится к новому этапу - «совместной выгоды». Стратегия взаимной выгоды и совместной выгоды в политике открытости внешнему миру - это новый старт, на котором стоит Китай на пути становления мировой державы. Данная стратегия воплотила идею развития Китая в условиях защиты мира во всем мире, а также выбор Китаем благоприятствования созданию гармоничного мирного общества за счет своего собственного развития. Очевидно: стратегия взаимной и со-

вместной выгоды все еще требует усовершенствования для того, чтобы стать эффективной основой новых стратегий в XXI веке.

Литература

1. Тан Хайянь. Глобализация и стратегия открытости в Китае / Тан Хайянь. - Шанхай: Изд-во Педагогического университета Восточного Китая, 2003. - С. 109-116.

2. Ли Аньфан. Исследования инноваций в политике открытости внешнему миру. Исторические предпосылки и теоретическое содержание «Новой концепции открытости» / Ли Аньфан // Мировые экономические исследования. - 2007. - № 3. - С. 13-18.

3. Чэнь Вэньцин. Обзор и перспективы развития политики открытости последних 30 лет / Чэнь Вэньцин // Международная торговля. - 2008. - № 2. - С. 4-10.

4. Цзян Бо. Встреча 17-го Съезда: расширение взаимной выгоды в политике открытости - практика и размышления по вопросам всестороннего повышения уровня открытости экономики / Цзян Бо // Экономическая газета. - 13 окт. 2007. - С. 7.

5. Branstetter, L., Lardy N. China's Embrace of Globalization // NBER Working Paper. - 2006. - NO.12373.

6. Лун Гоцянь. Взаимная выгода и общая победа: идеи по вопросу новых стратегий политики открытости в Китае / Лун Гоцянь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.chinareviewnews.com>. - Дата доступа: 20.12.2009.

7. Чжан Ювэнь. Экономическая глобализация и экономическая мощь страны - метод оценки эффективности открытости с точки зрения «новой концепции открытости» / Чжан Ювэнь // Обзор международной экономики. - 2005. - №9. - С. 5-9.

8. Ху Аньган. Подъем Китая и открытость внешнему миру: от крупной мировой державы к сильнейшей мировой державы / Ху Аньган // Академический вестник. - 2007. - №9. - С. 52-60.

Материал поступил
в редакцию 12.03.2010.

Прямые иностранные инвестиции в странах с переходной экономикой: сравнительный анализ Сирии и Беларуси

Еид Мажд,

*аспирант кафедры «Международные экономические отношения»
Белорусского национального технического университета (г. Минск)*

Анализируется специфика привлечения прямых иностранных инвестиций странами с переходной экономикой. Проводится сравнительный анализ между Сирией и странами региона, а также Беларусью. Анализируются статданные национальных экономик с учетом динамики глобализации и мирового экономического кризиса.

Мировое хозяйство вступило в новую фазу – глобализацию. Индикаторами ее проявления являются транснационализация хозяйственной деятельности предприятий, появление новых отраслей, функционирование которых возможно исключительно в международном масштабе, а также интеграция стран и регионов. Следствием данных процессов является активизация международного движения капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ), начало которой относится к 50-м годам прошлого века.

В 1980-1990-е гг. роль ПИИ значительно возросла. Они стали одним из основных средств интеграции национальной экономики в мировое хозяйство, обеспечив перенос производственных мощностей, перевод капитала, передачу технологий, управленческого опыта и навыков, а также инноваций в принимающую страну, зачастую с более крупной экономикой. Так, ПИИ в некоторых отраслях промышленности (в основном электроника и автомобилестроение) в Малайзии, Филиппинах, Индонезии и Таиланде содействовали трансформации структуры их экономик и изменению их международной специализации – от экспортеров сельскохозяйственной продукции и минерального сырья до крупных производителей и экспортеров преимущественно готовой промышленной продукции.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: *ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат)*. Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж.М. Кейнса, по мнению которого инвестиции – это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества [1, с. 20].

Одним из наиболее популярных определений прямых иностранных инвестиций стало определение, сформулированное Международным Валютным Фондом и характеризующее прямые иностранные инвестиции как: *«...инвестиции, осуществляемые долгосрочно в форме приобретения доли иностранного предприятия с целью получения решающего голоса в его управлении»*.

Общность всех определений заключается в том, что экономисты описывают определенный процесс взаимодействия между страной-инвестором и страной-реципиентом. Под процессом взаимодействия подразумеваются *вложения капитала за границей, осуществляемые с долгосрочной целью иностранного инвестора – оказывать непосредственное влияние на деятельность предприятия (объекта инвестирования) с целью извлечения прибыли в интересах инвестора*.

В целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых инвестиций, в международной статистике установлена условная граница в 10% капитала предприятия с иностранными инвестициями, принадлежащего инвестору.

В рамках приведенного выше определения можно теоретически выделить следующие основные формы капиталовложений: открытие филиалов и создание дочерних предприятий; долевое участие в управлении предприятием с приобретением определенного пакета акций; оснащение объектов инвестирования материальными и финансовыми средствами; реинвестирование прибыли с объектов инвестирования; приобретение зданий, сооружений и земельных участков.

Классификация форм инвестиционной деятельности и предпочтение тех или иных видов варьируется в зависимости от национальных особенностей и законодательной базы стран инвестора и реципиента.

Классификации основных мотивов предприятия – инвестора для осуществления инвестиционной деятельности служила объектом анализа многих авторов и экономистов, результаты исследований отражены в изданиях зарубежной и отечественной литературы и в большинстве своем сводятся к следующей классификации:

- 1) рыночно-ориентированные мотивы (поиск новых рынков сбыта, обеспечение стабильного положения на рынке);
- 2) «сырьевые» мотивы (обеспечение производственными ресурсами или поиск новых источников сырья);
- 3) мотивы оптимизации (снижение производственных затрат);
- 4) мотивы приобретения новых ноу-хау [2, с. 14].

Инвестиционный процесс требует наличия специализированных финансовых институтов и механизмов, которые аккумулируют сбережения, эффективно их размещают и гарантируют их возврат. Перелив капитала на глобальном уровне стал предпосылкой эффективного хозяйствования. В современных условиях существует международный рынок капиталов, который направляет ресурсы туда, где есть благоприятные условия для инвестирования. Иностранные инвесторы, движимые своими интересами, реально оценивая имеющиеся предпосылки эффективного приложения капитала, рассчитывают на благоприятные условия своей предпринимательской деятельности в стране, которая заинтересована в привлечении иностранного капитала. Иностранного инвестора прежде всего интересует инвестиционный климат, экономическая и политическая ситуация в стране-реципиенте, тенденции ее развития и связанные с этим перспективы получения прибыли и беспрепятствен-

ного возврата капитала, т.е. вся совокупность условий приема и функционирования иностранного капитала.

Актуальность проведения сравнительного анализа по привлечению ПИИ Беларуси и Сирии состоит в том, что на данный момент эти страны проводят многомасштабную деятельность по усилению экономического сотрудничества. Это, в свою очередь, предусматривает не только развитие взаимных торговых операций, но и обмен экономическим опытом. В 1998 г. было подписано белорусско-сирийское Соглашение о сотрудничестве в сфере торговли и технологий.

Удельный вес Сирии в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь незначителен: всего 0,1-0,3% в общем товарообороте, 0,2-0,6% – в общем экспорте. Среди внешних партнеров Республики Беларусь в общем товарообороте Сирия занимает 49 место [3, с. 45].

В настоящее время Сирия и Беларусь вышли на качественно новый этап социально-экономического развития. Суть его состоит в том, что государство осуществляет постепенный переход к максимально широкому использованию рыночных механизмов и методов управления экономикой, который в Сирии отражается в десятом пятилетнем плане (2005-2010 гг.). Однако наряду с применением существующих в развитых странах экономических методов управления, в Беларуси используются также принципиально новые методы и механизмы управления, ориентированные на создание более благоприятного инвестиционного климата. Опыт международных консалтинговых компаний в привлечении иностранного капитала показывает, что существует прямая связь между качеством законов, притоком инвестиций и экономическим ростом в любой стране.

Основным способом активизации притока иностранных инвестиций в настоящее время является предоставление различных льгот. В Беларуси предприятие с иностранным участием может получить статус приоритетного и право на дополнительные льготы, если удовлетворяет конкретным условиям, зафиксированным законодательством и инвестирует в определенные сферы деятельности.

В числе финансовых льгот предусмотрено использование централизованных инвестиционных ресурсов в виде кредита, если доля инвестора составляет не менее 20% и предоставляется гарантия правительства Республики Беларусь. Возможно также заключение с иностранным

инвестором государственного инвестиционного договора, предусматривающего дополнительные правовые гарантии.

Среди инструментов стимулирования иностранных инвесторов приоритетное значение имеют фискальные стимулы. Так, юридические лица, не осуществляющие коммерческую деятельность в Беларуси через постоянное представительство, но получающие доходы из источников в республике, уплачивают налог по дивидендам 15%, роялти – 15, доходам от долговых требований – 10, лицензиям – 15, доходам от продажи товаров на выставках – 10, другим доходам – 15%. Совместные предприятия имеют право на льготу по налогу на прибыль, перечисляемую в резервный фонд, таможенную льготу при ввозе на таможенную территорию имущества в счет уставного фонда, освобождаются от продажи валютной выручки при реализации продукции или услуг собственного производства. При реализации инвестиционного проекта с новыми и высокими технологиями иностранные инвесторы освобождаются на 5 лет от налогов и таможенных пошлин. Наконец, существенные налоговые и таможенные льготы получают резиденты свободных экономических зон [4, с. 4].

В Сирии налоговые льготы предоставляются в соответствии с положениями по стимулированию инвестиций Указом №8/2007. Законодательный декрет №8/2007 по стимулированию инвестиций, с учетом принципа налогового вычета, последовал на основании Законодательного декрета №51/2006, регулирующего ставки подоходного налога. Максимальная ставка налога на проекты составляет 28% от чистой прибыли. Однако налог может быть еще меньше. Так, для компании, которая продает более 50% своих акций через открытую подписку, ставка налога составляет уже 14, а не 28%. Проекты компаний проходят юридическую экспертизу на предмет соответствия законодательству об инвестициях.

Инвестиции получают ставку налога 22% и следующие льготы:

- -2% для промышленных объектов в губернаторствах (Рака, Дейр аль-Зур, Хасеке, Идлиб, Суейда, Дара, Кунитра);
- -1% для промышленных предприятий численностью более 25 работников, зарегистрированных в социальном страховании;
- -2% для промышленных предприятий, численностью более 75 работников, зарегистрированных в социальном страховании;

- -3% для промышленных предприятий, численностью 150 работников, зарегистрированных в социальном страховании;

- -1% для объектов, возводимых в промышленных городах;

- -2% для промышленных зон (лицензия положений Декрета №8/2007), в городе Хомс и Дейр аль-Зур;

- -2% для иных проектов (электростанций, проектов по альтернативным источникам энергии, удобрениям для растений);

- -2% на следующих основаниях: промышленные проекты, которые зависят от производства местного сырья; промышленные проекты, которые обеспечивают экономию энергии; промышленные проекты, которые используют оборудование для сохранения окружающей среды; промышленные предприятия, которые экспортируют 50% от производства;

- -2% для инвестиционных проектов, получивших лицензию по положениям декрета №8/2007 в восточном регионе (который включает в себя провинции Ракка, Дейр аль-Зор, Хассаки).

В контексте вышеизложенного особый интерес вызывает опыт по привлечению ПИИ Китая, который с непрерывным успехом с самого начала экономических преобразований использовал предоставление налоговых льгот в качестве основного метода привлечения иностранных инвесторов. Китайские предприятия с участием иностранного капитала (ПУИК) освобождены от выплаты налога на прибыль в первые годы деятельности, а в дальнейшем они пользуются пониженной ставкой налога. Кроме того, им представляется полное освобождение от налога на прибыль со средств, реинвестируемых в предприятие. ПУИК пользуются льготами на импорт оборудования и технологий – пошлины и НДС при их ввозе не уплачиваются. С учетом наличия хорошо развитой инфраструктуры и больших ресурсов дешевой рабочей силы закономерно, что Китай стал особенно привлекательным для инвесторов всего мира. Так, к концу 1991 г. размер накопленных этой страной ПИИ достиг 23,3 млрд. долл. США, в 1997 г. – 45 млрд. долл. США, в 2005 г. – 72,4 млрд. долл. США [5, с. 55].

В Докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) о мировых инвестициях Республика Беларусь и Сирия (по состоянию на 2009 г.) отнесены к группе государств с высоким потенциалом для привлечения прямых иностранных инвестиций, но не полностью его использующим. При оценке уровня использования странами

своего потенциала для привлечения ПИИ эксперты ЮНКТАД применяют индексы фактической динамики и потенциала в области ввоза ПИИ. Первый индекс определяется как отношение доли страны в мировых потоках ввозимых (чистых) ПИИ к ее доле в мировом ВВП. Он соотносит приток ПИИ в страну с размером ее экономики. Второй индекс рассчитывается на основе 12 экономических параметров. По расчетам ЮНКТАД, в рейтинге стран по первому индексу Беларусь переместилась со 102-го места в 2003 г. на 125-е в 2006 г. и на 95-е – в 2007 г. Среди 141 стран Сирия переместилась со 121-й позиции в 2003 г. на 105-ю – в 2006 г. и на 100-ю – в 2007 г.

Для сравнения: Эстония в 2006 г. заняла 9-е место, Чехия – 32-е, Латвия – 31-е, Украина – 37-е, Россия – 87-е. По индексу потенциала Беларусь переместилась с 53-го места в 2003 г. на 48-е – в 2006 г. Сирия по этому показателю переместилась с 85-го места в 2003 г., на 96-е – в 2006 г. Как показали результаты матричного ранжирования по обоим индексам, Беларусь имеет высокий потенциал и низкую динамику в области привлечения ПИИ.

В таблице 1 приведены данные сравнительной характеристики показателей деятельности по привлечению ПИИ Беларусью и Сирией.

Из анализа приведенных в таблице 1 данных делаем следующие выводы.

1. Приток прямых иностранных инвестиций в белорусскую экономику

увеличился в 6 раз – с 354 млн. долл. США в 2006 г. до 2185 млн. долл. США – в 2008 г., а в Сирии увеличился в 3 раза – с 659 до 2116 млн. долл. США.

2. Показателем небольшой удельный вес ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал. Этот показатель в Беларуси составил только 12,6% (в лучшем случае) в 2007 г., в то время как в странах СНГ он составляет 19,7%, в мире – 14,8%. В Сирии этот показатель лучше, чем в Беларуси – он достиг 17,8% в 2008 г.

3. Очевидно невысоким является объем накопленных странами ПИИ, размер которых в Беларуси составил 6679 млн. долл. США в 2008 г., а это лишь 11% от ВВП. В Сирии ПИИ составляли 10 337 млн. долл. США – 18,9% от ВВП. Это также

Таблица 1. Сравнительная характеристика показателей деятельности привлечения ПИИ Республикой Беларусь и Сирийской Арабской Республикой

Показатели	Страна	Годы					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008
приток прямых иностранных инвестиций (млн. долл. США)	Республика Беларусь	172	164	305	354	1785	2158
	Сирия	180	275	583	659	1242	2116
удельный вес ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал	Республика Беларусь	3:80	2,60	4,60	3,20	12,60	10,90
	Сирия	3,60	5,40	7,60	9,40	14,20	17,80
объем накопленных ПИИ млн.долл.США)	Республика Беларусь	1899	2057	2383	2734	4508	6679
	Сирия	2074	7939	8439	9039	9614	10337
в % от ВВП	Республика Беларусь	10,8	9,0	8,1	7,4	10,1	11,1
	Сирия	9,5	33,9	31,9	28,9	21,9	18,9
индекс фактического привлечения инвестиций (место)	Республика Беларусь	102	106	113	125	95	
	Сирия	121	113	101	105	100	
индекс потенциал привлечения ПИИ (место)	Республика Беларусь	53	50	50	48		
	Сирия	15	95	92	96		
объем накопленных ПИИ на душу населения (долл.США)	Республика Беларусь	192	209	244	281	465	690
	Сирия	118	436	459	477	505	526
среднегодовая численность занятых в экономике (тыс.чело век)	Республика Беларусь [6]	4339	4316	4350	4402	4477	4594
	Сирия	4575	4339	4693	5316	5401	5480
чистый накопленных ПИИ на одного работника	Республика Беларусь	436	475	545	617	996	1454
	Сирия	453	1805	1712	1614	1699	1783

Источник: авторская разработка на основании данных статистики Центрального статистического бюро Сирии 2004-2008 гг. и Докладов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) о мировых инвестициях (World Investment Report) 2004-2009 [7].

невысокий показатель по сравнению с 27,3% от ВВП в мире.

4. Беларусь находилась на 95-м месте в 2007 г. среди 141 страны по показателю фактического привлечения инвестиций. Это достаточно низкий уровень, однако потенциал привлечения высок потому, что есть высококвалифицированная рабочая сила, развитые производственные мощности и развитая транспортная сеть.

5. Объем накопленных ПИИ на душу населения – хороший показатель эффективности инвестиционной политики. В 2008 г. этот показатель в Беларуси составлял 690 долл. США на душу населения, в 2007 г. – 465 долл. США (на 48,4% больше). В Сирии этот показатель в 2008 г. составлял 526 долл. США, что больше на 4,2% чем в 2007 г., где он составил 505 долл. США на душу населения. Таким образом, в обеих странах за последние два года ситуация улучшилась по сравнению с результатами до 2006 г.

Для сравнения двух стран по показателям чистых накопленных ПИИ (равны накопленным ПИИ в стране минус отток ПИИ из страны) на одного работника, нельзя не отметить, что отток инвестиций из Беларуси в 2003-2008 гг. был незначительным и по годам составил – 6, 8, 14, 19, 46, 50 млн. долл. США. В Сирии аналогичный показатель намного больше: за период с 2004 г. по 2008 г. он составил 105, 400, 455, 510, 567 млн. долл. США (по годам периода соответственно).

Общая динамика накопления ПИИ в расчете на одного работника в Сирии и Беларуси отражена на рис. 1

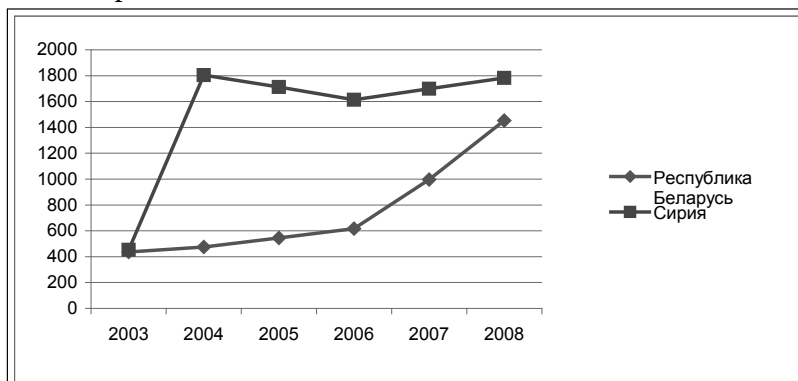


Рисунок 1 – Динамика накопления ПИИ на одного работника в Республике Беларусь и в Сирии в 2002-2008 гг.

Вышеуказанные данные лучше характеризуются при использовании компаративного метода в региональном геоэкономическом контексте. Для сравнения можно взять регион Западной

Азии. Приток ПИИ там увеличивался шестой год подряд, в 2008 г. он вырос на 16% и достиг 90 млрд. долл. США, главным образом из-за значительного роста притока инвестиций в Саудовскую Аравию (на 57% – до 38 млрд. долл.), особенно в сектор недвижимости, нефтехимическую промышленность и нефтепереработку. Это укрепило позиции данной страны в качестве ведущего получателя инвестиций в регионе.

Среди других стран вышеупомянутого региона рост ПИИ был неравномерным. Например, во второй и третьей странах-получателях (Турция и Объединенные Арабские Эмираты) он был отрицательным. В Турции приток инвестиций после исключительно высокого уровня, достигнутого в 2007 г., когда в финансовом секторе был заключен целый ряд трансграничных мегасделок по слияниям и поглощениям, сократился до 18 млрд. долл., т.е. на 17%. В ОАЭ приток сократился на 3% – до 14 млрд. долл., поскольку дубайские отрасли туризма, недвижимости и банковский сектор особенно серьезно пострадали от глобального финансово-экономического кризиса [8, с. 23].

В Республике Беларусь только начали внедрять инструменты привлечения инвестиций, существующие, например, в Германии уже 60 лет, а в России или Казахстане 10 лет. Целесообразно подчеркнуть значение опыта в привлечении зарубежного капитала Германией – экспортера №1 в мире, на территории которой работают 22 тыс. иностранных компаний. Несмотря на то, что немецкий бизнес переместил значительную часть своих активов за рубеж, Германия одновременно остается крупнейшим реципиентом инвестиций. Этому способствуют открытость экономики, гибкость рынка труда и квалифицированные кадры [9, с. 57].

Следует отметить, что за последние годы с участием зарубежных инвесторов в Беларуси создано 4880 предприятий, в том числе 2 тыс. со 100%-м иностранным капиталом [10, с. 2].

В Сирии уделяют большое внимание не только совершенствованию нормативно-правовой базы по привлечению ПИИ, но и реальным механизмам ее реализации. Поэтому количество инвестиционных проектов с иностранными партнерами достигло 234, благодаря реализации Закона №10/1991 с поправками и Закона №8/2008, внесенными в течение 1991–2008 гг. Общий объем инвестиций достиг 442,8

млрд. сирийских фунтов – т.е. 29,6% от общей суммы инвестиционных затрат на проекты; создано 37 276 рабочих мест. Сегодня 35 стран инвестируют в Сирию, из них доля Катара – 28,31%, Саудовской Аравии – 15,58%, Германии – 6,72%, Ирана – 5,97%, Турции – 4,78%, Кувейта – 12,44% и т.д.

Очень важным для экономики страны является наличие собственных источников энергии, что является немаловажным фактором для привлечения иностранных инвестиций. Так, в Республике Беларусь планируется строительство 1-й (2016 г.) и 2-й (2018 г.) очередей АЭС. В это время в Сирии готовится проект расширения использования внутренних резервов – запасов природного газа и нефти для обеспечения потребности внутреннего рынка по конкурентоспособной (свободной рыночной) цене.

Повышение эффективности привлечения инвестиций зависит от комплекса факторов, формирующих инвестиционный климат. Основными из них являются стабильная политическая и макроэкономическая ситуация в стране, открытость национальной экономики, наличие развитой инфраструктуры и коммуникаций, предсказуемая и эффективная организационная, правовая и институциональная среда.

Основными принципами государственной политики в области привлечения иностранных инвестиций на этапе реформирования и в сирийской, и в белорусской экономике должны быть ускорение рыночных реформ, максимальное содействие иностранным инвесторам, создание благоприятных налоговых условий. Речь идет о таких мерах, как защита капиталовложений от вмешательства в деятельность субъектов хозяйствования через совершенствование законодательной базы, адекватной международным нормам и стандартам; создание надежных гарантий по защите собственности иностранных и частных инвесторов; сокращение административных барьеров на пути открытия и развития бизнеса. Также необходимо постоянно совершенствовать информационное обеспечение инвестиционной деятельности и оптимизацию использования конкурентных преимуществ страны. Отметим, что Республика Беларусь, в отличие от Сирийской Республики, имеет большой минус в виде отсутствия полной (частной) собственности на землю в том виде, в котором ее привыкли воспринимать предприниматели во всем мире.

Оптимизации использования конкурентных преимуществ страны способствуют системные

действия государства по формированию конкурентной среды в экономике. Конкурентные рыночные отношения – основа эффективной национальной стратегии конкурентоспособности. На уровне субъектов хозяйствования стимулирование более интенсивной конкуренции на внутреннем рынке выступает в качестве главного условия выхода отечественных производителей на внешние рынки.

С целью повышения инвестиционной привлекательности как в Республике Беларусь, так и в Сирийской Арабской Республике созданы межведомственные рабочие группы для выработки предложений по формированию благоприятных условий для привлечения инвестиций. Внимание привлеченных экспертов привлекает существенное сокращение числа процедур и затрат времени на юридическое оформление открытия компании, лицензирование, регистрацию собственности, оформление международной торговли, закрытие компании, поэтапное снижение уровня налоговой нагрузки и упрощение системы налогообложения, ряд других мер. Все это, в конечном итоге, должно благоприятно сказаться на совершенствовании экономических систем Сирии и Беларуси, повышении конкурентоспособности товаров и услуг на внешних рынках, улучшении качества жизни граждан.

Литература

1. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина. – М.: Экономистъ, 2004. – 478 с.
2. Ульянова, Н. В. прямые иностранные инвестиции в экономике Республики Беларусь / Н. В. Ульянова., под. науч. ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Право и экономика, 2006. – 168 с.
3. Аксючиц, А. В. Развитие торгово-экономических отношений Республики Беларусь с Сирийской Арабской Республикой / А. В. Аксючиц // Матер. X Междунар. науч. конф. НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь. Минск, 15-16 октября 2009 г.: в 4 т. – Т. 4. – С. 45.
4. Балашевич, М. И. Прямые иностранные инвестиции как индикатор инвестиционной привлекательности Республики Беларусь / М. И. Балашевич, В. А. Мироненко // Экономический бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь – 2008. – №3. – С.4-13. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.by/regions/minsk/news/c,71727b7b381c0f.html>. – Дата доступа: 11.03.2010.
5. Инвестиции и инвестиционное проектирование в странах с трансформирующейся эконо-

микой / С. А. Пелих, Г. Л. Харевич, А. А. Пелих, Е. М. Бородинская, И. В. Бачило, М. В. Городко, И. П. Сидоров; под науч. ред. С. А. Пелиха; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2008. – 678 с.

6. Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homer/ru/indicators/svoden_2000-2008.php. – Дата доступа: 04.09.2009.

7. Доклад Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) о мировых инвестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_sy_en.pdf. – Дата доступа: 09.02.2010; http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_by_en.pdf. – Дата доступа: 11.02.2010.1

8. Доклад о мировых инвестициях: транснациональные корпорации, сельскохозяйственное производство и развитие / ООН: Нью-Йорк; Женева. – 2009. – 70 с.

9. Ванюкевич, Е. Привлечение иностранных инвестиций в туристическую отрасль / Е. Ванюкевич // Банковский вестник. – 2009. – июль. – С. 55-58.

10. Козлова, Т. Климат для инвестиций / Т. Козлова // Республика. – № 215(4881). – 14 ноября 2009. – С. 16.

**Материал поступил
в редакцию 16.02.2010.**

Теоретические аспекты организации региональной туристской деятельности

Анцух Сергей Валерьевич,

*студент 5-го курса факультета международных отношений
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

Ванюкевич Екатерина Викторовна,

*преподаватель кафедры экономики предприятий
Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

Анализируются структура экономического обеспечения региональной туристской деятельности, структурные особенности и организационно-экономические условия развития туризма в регионе, специфика производства и потребления туристских услуг.

Возрастание роли услуг в современной экономике, в первую очередь, связано с диверсификацией производства, насыщением рынка товарами повседневного спроса, ростом уровня жизни, появлением у населения большего объема свободного времени, которое можно использовать на себя и на благо семьи. Все это дает возможность говорить о возрастающей роли услуг туризма в силу их функциональных особенностей в структуре общественных потребностей.

Экономическая эффективность туризма во многом определяется его видами, формами и их разновидностями. Виды туризма связаны со спецификой отражения финансовых результатов в бюджете страны и региона. По этому признаку выделяют активный (служит фактором ввоза денег в страну или регион) и пассивный (служит фактором вывоза денег из страны или региона) туризм. В основе выделения форм туризма лежит страновой признак: различают международный и внутренний туризм. Формы туризма по видоизменению характерного признака делятся на отдельные разновидности. К этим признакам относятся: цель путешествия, характер путешествия, интенсивность турпотока, продолжительность и т.д. [8].

Все цели, определяющие потребности в туризме, можно разделить на три группы: познавательную, экономическую, психологическую. На выбор цели влияют различные группы факторов (рис. 1) [11, рис.1, с. 141].

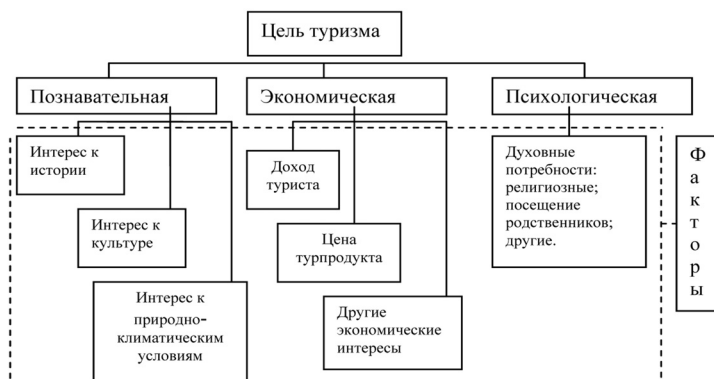


Рисунок 1 – Цели туризма и определяющие их выбор факторы (потребность в туризме)

Туризм как составляющая сферы услуг имеет свою специфику, типологии и функции, которые позволяют определить его как автономную сферу хозяйствования. Специфика туристской услуги за-

ключается в характерных свойствах, отличающих ее от других услуг. Во-первых, услуга не существует до ее предоставления, т.е. продукт создается в процессе предоставления услуги. Это делает невозможным сравнение предложений двух разных продавцов, двух конкурирующих фирм даже в том случае, когда продукты кажутся идентичными. Сравнение возможно только лишь после получения услуги, тогда как товары в материальной форме можно сравнивать различными способами еще до покупки. Единственное, что можно сделать на рынке услуг – сравнить выгоды ожидаемые и полученные.

Во-вторых, очень часто предоставление услуг требует специальных знаний и мастерства, которые покупателю трудно не только оценить, но зачастую и понять. Высокая степень неопределенности при предоставлении услуг ставит клиента в крайне невыгодное положение, может вызвать чувство обиды, настороженности, подозрительности. Зачастую клиент стремится работать с одним и тем же продавцом — страховым агентом, туристской фирмой и т.д. Эта инерция работает на продавца, так как она в данном случае является главным фактором повторяемости контактов [5, с. 6].

При всем разнообразии услуг все они имеют общие характерные черты (рис. 2).

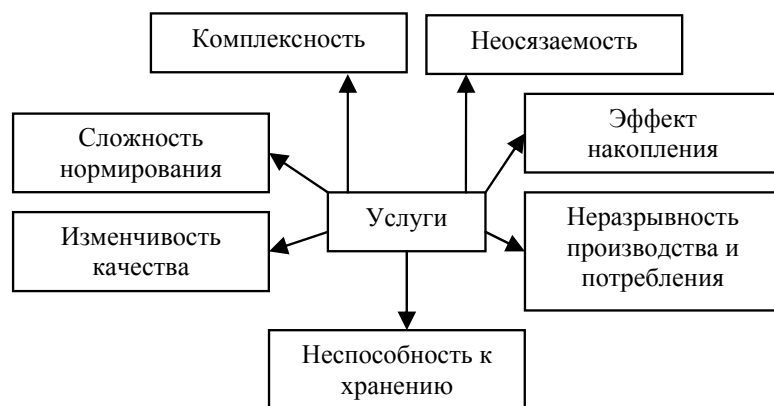


Рисунок 2 – Характеристики услуг

Неосвязаемость или нематериальный характер услуг означает, что их невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать или изучить до получения. Покупателю трудно разобраться и оценить, что продается, как до, так иногда и после получения услуги. В то же время неосвязаемость услуг осложняет деятельность продавца. У предприятий, оказывающих услуги, возникают, как минимум, две проблемы. С одной стороны,

чрезвычайно сложно показать клиентам свой товар, с другой – еще сложнее объяснить клиентам, за что они платят деньги. Продавец может лишь описать преимущества, которые получит покупатель после предоставления услуги, а сами услуги можно оценить только лишь после их выполнения.

Важной особенностью является неразрывность производства и потребления услуги. Оказать услугу можно лишь тогда, когда поступает заказ или появляется клиент. Неизбежным следствием этого является изменчивость исполнения услуги. Качество услуги существенно зависит от того, кто, где и когда ее предоставляет. На изменчивость услуг самое существенное влияние оказывают две группы факторов. Первая группа непосредственно связана с организацией подбора и работы с персоналом предприятия. Другой весьма важный источник изменчивости услуг – сам покупатель, его уникальность, что объясняет высокую степень индивидуализации услуги в соответствии с требованиями потребителя.

Характерной особенностью услуг является их неспособность к хранению. Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи. Если спрос становится больше предложения, то ситуацию невозможно изменить, как, например, в магазине, получив товар со склада. С другой стороны, если мощности по оказанию услуг превышают спрос на них, то теряется доход [5, с. 8].

Кроме основных четырех свойств, рассмотренных выше, М. Ш. Валиев выделяет такие свойства услуги туризма, как комплексность, эффект накопления и сложность нормирования, которые могут преломляться в различной среде их производства и реализации.

Туристская услуга носит территориальный характер, который определяется как спецификой удовлетворения потребностей в туризме (отдыхе, путешествии, целевой поездке и т.д.), так и особенностью формирования спроса и предложения на туристский продукт в регионе [1, с.10]. Таким образом, рынок туристских услуг имеет двойственную природу. Являясь в большей степени коммерческой средой, он имеет социально-ориентированный характер – направлен на удовлетворение и развитие общественных потребностей, оказывает влияние на процесс социализации личности, выступает инструментом

перераспределения национального дохода как внутри региона, так и страны в целом. Анализ существующих подходов к изучению функционального назначения туризма позволил уточнить классификацию функций туризма, при этом выделив три функциональные группы: функции, связанные с формированием и развитием личности, с обеспечением экономического роста и воспроизводством производительных сил общества. Многофункциональность туризма позволяет представить эту сферу услуг как совокупность отраслей, прямо или косвенно удовлетворяющие туристские потребности общества. Таким образом, роль туризма в социально-экономическом развитии региона определяет четкую структуру взаимодействия сферы туристских услуг с другими отраслями экономики, а так же место регионального туристского комплекса в этой системе (рис. 3) [1, рис. 1, с. 9].

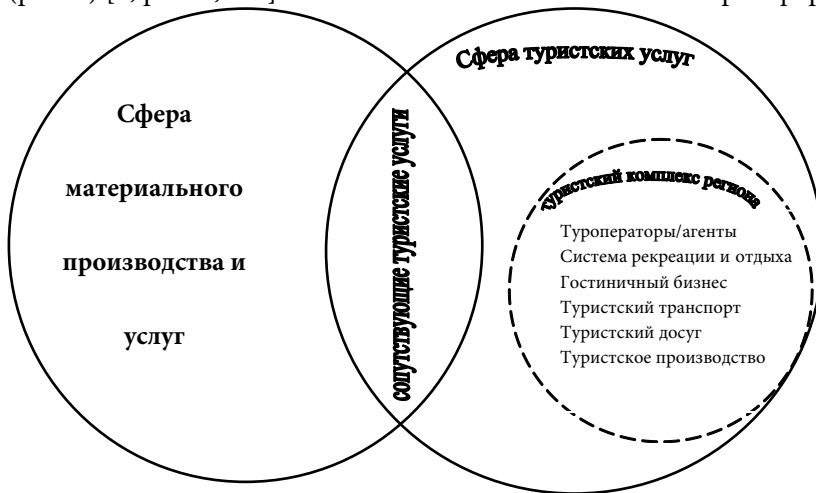


Рисунок 3 – Структура сферы туристских услуг в экономике региона

Сфера туристских услуг включает в себя инфраструктуру туристского комплекса, а также сопутствующие услуги, влияющие на качество туристского обслуживания и развитие туристского бизнеса в регионе. При этом сектор «Сопутствующие туристские услуги» определяет взаимовлияние сферы туристских услуг и других отраслей экономики (сфера материального производства и услуг). Степень такого влияния зависит от сложившейся структуры народнохозяйственного комплекса в целом, конкретно-исторических и рыночных условий развития региона.

Туристский комплекс региона — это хозяйственная система (структура), экономически обеспечивающая всю совокупность экономических нужд регионального туризма.

С позиций системного подхода региональный комплекс туризма можно представить как совокупность расположенных в пределах территории региона, взаимодействующих и взаимосвязанных функциональных элементов, подчиненных единой, генеральной цели (функции) эффективному удовлетворению потребностей населения как своей страны (и региона), так и населения зарубежных стран в ознакомлении с историческим и культурным наследием, памятниками архитектуры и природными достопримечательностями региона, а также в восстановлении здоровья и в отдыхе.

Региональный комплекс туризма это сложный народнохозяйственный комплекс, а не отдельная отрасль региональной экономики, так как осуществляет использование возможностей многих отраслей региональной экономики. Центральное (основное) его звено — это туристские фирмы, которые формируют туристский продукт, а также

осуществляют его продвижение и реализацию на региональном рынке туристских услуг. Всего в 2008 г. действовало 577 организаций – более 60% в столице и областных городах, осуществлявших туристическую деятельность [9, с. 34-36] (по неофициальным данным Министерства спорта и туризма на 1 января 2010 г. это количество выданных лицензий на туроператорскую и турагентскую деятельность превысило 850).

Важным звеном регионального туристского комплекса является его инфраструктура (региональная туристская инфраструктура), которая определяется как совокупность отраслей региональной экономики и иных региональных институтов, которые сами туристский продукт не создают участия в туристской деятельности не принимают. Это: региональная производственная сфера в части обеспечения различной номенклатурой туристских принадлежностей и вещей; региональный строительный комплекс в части обеспечения капитальным строительством туристских объектов; региональный транспортный комплекс в части обеспечения доставки в регион туристов и их отправкой из региона, включая внешние и внутренние туристические потоки; санитарно-курортный комплекс, как система оздоровительных и лечебных учреждений региона, совмещающая познавательные цели с целями рекреации

и отдыха и др. Региональная туристская инфраструктура, во-первых, производит туристские услуги, а, во-вторых, призвана создать соответствующие возможности (условия, ресурсы) для производства, продвижения и реализации туристского продукта на региональном рынке туристских услуг.

Третьим звеном (элементом) регионального комплекса туризма и является система управления, обеспечивающая его формирование, функционирование и развитие, и включающая звенья республиканского, регионального и местного уровней власти, а также органы управления конкретных предприятий, фирм, других организаций, действующих в сфере туризма.

Для выявления характера влияния условий хозяйственной деятельности регионального туристского комплекса на ее экономический результат целесообразно рассмотреть факторы развития внутреннего регионального туризма. В литературе встречаются несколько подходов к определению факторов роста регионального туризма.

Т. В. Брусокене рассматривает экономико-математическую модель, в которой отражена взаимосвязь экономического результата – объема регионального туристского продукта в стоимостном выражении с факторами – управляемыми и неуправляемыми. К неуправляемым условиям-факторам относятся условия территориального размещения структурных элементов регионального туристского комплекса и соответствующие ему географические и природно-климатические характеристики. Управляемые условия-факторы подразделяются на входные условия и внутренние условия.

Входные условия являются факторами, обусловленными характером региональной туристской деятельности, а также состоянием экономико-туристского потенциала региона. В качестве показателей входных условий рассматриваются: количество основных организаций, входящих в состав регионального туристского комплекса (туристских фирм); количество предприятий инфраструктуры регионального туристского комплекса (гостиниц, предприятий рекреационной сферы, транспортных, промышленных, строительных предприятий и т.д.); численность работников, занятых в туристском комплексе региона; объемы реальных инвестиций в сферу регионального туризма.

Внутренние условия являются факторами, определяющими качество функционирования регионального туристского комплекса. Они

обусловлены организацией, состоянием вещественных и личных факторов производства турпродукта, а также интенсивностью их использования. К наиболее характерным с точки зрения влияния на хозяйственную деятельность регионального туристского комплекса показателям внешних условий можно отнести такие как: показатель использования основных средств организаций регионального туристского комплекса; показатель использования оборотных средств организаций регионального туристского комплекса; технический уровень производственных предприятий инфраструктуры регионального туристского комплекса; квалификация работников, занятых в региональном туристском комплексе; интенсивность труда работников в туристском комплексе региона.

Данная методика позволяет с высокой достоверностью оценить вид и характер как однофакторной, так и многофакторной связи между результатом и условиями-факторами, характеризующими условия деятельности регионального туристского комплекса; факторы, оказывающие наибольшее влияние на результативные признаки. В соответствии с данной методикой наибольшее влияние на экономический результат регионального туристского комплекса оказывают следующие факторы: численность предприятий туристской инфраструктуры, квалификация работников, количество основных туристских организаций регионального туристского комплекса.

Так как уровень значений условий-факторов хозяйственной деятельности влияет на уровень показателя экономического результата деятельности регионального туристского комплекса, то принятие управленческих решений по формированию направлений, объемов и характера хозяйственной деятельности (особенно при ее планировании) на определенный период должно основываться на учете нормативных оценок как факторных, так и результативных признаков. Под нормативными понимаются такие оценки, которые необходимо получить (достичь) для обеспечения роста экономического результата на единицу или какую-либо заданную величину или наоборот, определить какие нормативные показатели результата удастся получить при изменении условий-факторов на единицу или какую-либо заданную величину [3, с. 45].

Валиев М. Ш. систематизировал основные факторы, влияющие на развитие регионального туризма основываясь на анализе спроса и предложения туруслуг (рис. 4) [1, рис. 5, с.18].



Рисунок 4 – Факторы развития регионального туризма

Эти факторы повышают привлекательность туризма как эффективного направления социально-экономического развития региона. Развитие туризма сопровождается мощным мультипликативным эффектом, что подтверждается исследованиями и мировой практикой. С экономической точки зрения анализ таких факторов создает дополнительную основу для определения дальнейших ориентиров в деятельности субъектов туристского бизнеса, приоритетов государственного управления, эффективных методов управления туристским потенциалом региона.

Оценка потенциала развития туризма в регионах

Для оценки потенциала развития регионального туризма наиболее привлекательными являются инструменты маркетингового анализа. Проведение такой оценки требует всестороннего изучения рыночных и социально-экономических условий региона. Реализация поставленной задачи включает ряд последовательных ступеней (рис. 5) [1, рис.6, с.19].



Рисунок 5 – Схема маркетингового анализа регионального туризма

Практически любой регион обладает ресурсами, которые могут быть в той или иной степени использованы в туристских целях при наличии определенных условий социального, экономического, политического, технического, экологического характера. Регион – это самобытность (природно-географическая, историко-культурная, национальная и т.д.), что уже выступает базовым туристским ресурсом. Однако ресурсный потенциал туризма в

каждом регионе индивидуален ввиду различий в составе, количественных и качественных характеристиках туристских ресурсов. Поэтому влияние, изучение и оценка туристских ресурсов выступает необходимым первоначальным условием планирования развития туризма в регионе и формирования регионального туристского продукта. От характера туристских ресурсов региона, их ценности, количества и доступности зависит возможность отнесения туризма к числу приоритетных отраслей (отраслей специализации) региона или к второстепенным направлениям хозяйства.

Величина туристских ресурсов, уровень развития индустрии туризма и спрос на туристский продукт могут находиться в различных сочетаниях между собой, каждое из которых будет соответствовать определенным перспективам туристского роста в регионе. Один район обладает богатыми туристскими ресурсами, пользующимися повышенным спросом на туристском рынке, но при этом материально-техническая база туризма развита слабо, то спрос будет значительно превышать предложение. В этом случае необходимо активизировать рост инфраструктуры,

при котором не допуская ее чрезмерного развития как по отношению к спросу, так и к возможностям данного региона по приему туристов без отрицательного воздействия на его экологию, социальную сферу и т.д.

Регионы можно классифицировать в зависимости от имеющихся туристских ресурсов следующим образом:

- располагающие огромными туристскими ресурсами, в которых туризм должен стать доминирующей отраслью региональной экономики;

- располагающие богатыми туристскими ресурсами, но в которых туризм должен получить развитие наравне с другими отраслями;

- располагающие туристскими ресурсами, но в которых развитие туризма будет зависеть от развития других отраслей [5, с.11].

Учитывая важность для всей индустрии регионального туризма наличия туристских ресурсов и их использования, рассмотрим подходы к классификации турресурсов региона.

В основу классификатора Н.И. Гаврильчак положены потребительские свойства туристских ресурсов и их функциональное назначение. На первом уровне все виды туристских ресурсов делятся на «Иницирующие», «Обеспечивающие» и «Прочие». К первой группе ресурсов относятся те, которые иницируют потребность человека в поездке с целью, определяющей вид туристского посещения или вид туризма (познавательный, развлекательный, деловой и т.д.). Их наличие есть условие необходимое, но не достаточное для того, чтобы путешествие состоялось и территория стала туристской. Одновременно с инициацией потребности человека совершить тот или иной вид туристской поездки, данный вид ресурса вызывает потребность в ресурсах «Обеспечивающих», к которым можно отнести места проживания, питания, транспорт и т.д. Безусловно, граница между разного вида ресурсами открыта. Мировой опыт развития туризма свидетельствует о примерах, когда объект инфраструктуры приобретал популярность, становился привлекательным объектом посещения, т.е. переходил из «Обеспечивающих» в «Иницирующие».

Чтобы все перечисленные ресурсы связать между собой ради реализации потребности туриста, необходима туристская индустрия, которая использует в своей деятельности все туристские ресурсы и производит туристский продукт. Механизм формирования индустрии туризма региона, первопричинах ее появления в виде «Иницирующих туристских ресурсов» и сопутствующих им «Обеспечивающих ресурсах» проиллюстрирован на рис. 6 [4, с. 25].

На втором уровне каждый вид ресурса делится в соответствии со своим назначением, а именно: «Иницирующие» – на развлекательные, культурные, природные и т.д.; «Обеспечиваю-



Рисунок 6 – Механизм формирования индустрии регионального туризма

щие» – по виду услуги, который оказывают: проживание, питание, транспорт и т.д. К «Прочим» относят ресурсы, которые создают благоприятный климат для развития туризма в регионе – административные, финансовые, инвестиционные, производственные и иные.

На третьем уровне детализируются все, находящиеся на втором. «Культурные» образуют группы «Памятники архитектуры», «Музеи», «Галереи», «Театры» и т.д., которые, в свою очередь, далее делятся по своим признакам: художественные, исторические, краеведческие, этнографические и иные музеи; музыкальные, художественные, детские и иные театры. Последним уровнем будет тот, на котором пользователи смогут получить детальную информацию об интересующем их объекте или явлении.

Рассмотренная классификация туристских ресурсов принципиально отличается от описанных ранее в научных работах тем, что в его основу заложены потребительские свойства ресурса и их функциональное назначение. Работа по составлению классификатора является менее трудоемкой, требует меньших средств и времени, экономический эффект от его реализации появится быстрее.

Создание классификатора в доступной и удобной форме, например, в электронном виде с множеством иллюстративного материала, возможностью в интерактивном режиме заказывать экскурсии, лекции, билеты в театры и т.д., сократит время на формирование туров и разнообразит их содержание, позволит создавать более привлекательные для туристов продукты, увеличивая тем самым туристские потоки и доход региона от въездного туризма. Наличие в

распоряжении туроператоров классификатора туристских ресурсов будет способствовать рациональному, эффективному и бережному использованию туристского ресурса региона.

Нельзя пренебрегать эстетическим качеством ландшафта (туристского ресурса), так как он является существенным экономическим фактором при дислокации и организации туризма. Литовскими учеными разработана концепция при помощи которой пейзажи разделяются по двум крупным группам критериев: первая по физико-пространственным аспектам (три категории: наиболее аттрактивные, аттрактивные и нейтральные пейзажи); вторая по психолого-эмоциональным аспектам (об-

стоимости средств размещения, других элементов инфраструктуры туризма [10, с.115].

В литературе встречается и иной подход к определению туристских ресурсов региона. С точки зрения Т.В. Брусокене для реализации целей региональной туристской деятельности регионы должны обладать определенными возможностями. В соответствии с этим все возможности, которыми обладает регион для достижения целей туристской деятельности, определяются понятием «туристский потенциал региона».

Туристский потенциал региона – это все скрытые, нереализованные возможности (ресурсы), которые имеются у региона и которые

могут быть реализованы для решения задач региональной туристской деятельности - региональные туристские ресурсы. В структурном плане туристский потенциал региона можно представить как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частных потенциалов региона: экономико-туристского потенциала и социально-туристского потенциала (рис. 7) [2, рис. 1.1, с.10].

Экономико-туристский потенциал, являясь составной частью экономического потенциала региона, характеризует возможности региона в экономической (хозяйственной) области, области воспроизводства туристского продукта. В его состав

входят соответствующие потенциалы: про-

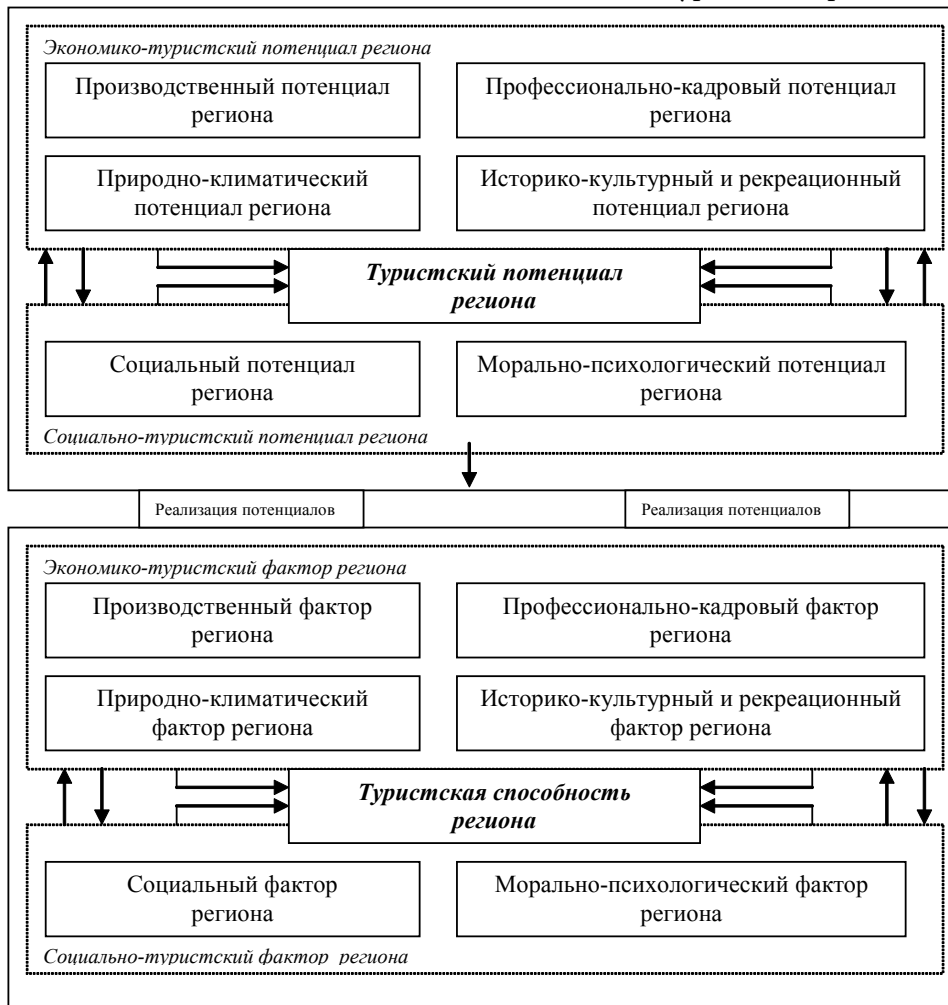


Рисунок 7 – Структура туристского потенциала и туристской способности региона

изводительность, обзорность, уникальность, обилие и разнообразие элементов, цветовая палитра (по сезонам), эстетическое влияние антропогенных элементов, ассоциативные элементы).

Эстетический потенциал влияет не только на дислокацию, но и на цены на землю и на оценку

производственный, профессионально-кадровый, историко-культурный и рекреационный, а также природно-климатический потенциал региона.

Производственный потенциал, в свою очередь, имеет отраслевые элементы (подсистемы): промышленный, строительный, транспортный, энергетический и др., каждый из которых ха-

рактирует возможности той или иной отрасли региональной экономики, потенциально пригодные в сфере туризма.

Историко-культурный потенциал выражает возможности, заложенные историко-культурными ценностями, находящимися в регионе. Рекреационные потенциалы (ресурсы) определяют возможности имеющейся рекреационной сети, которые с экономической точки зрения представляют собой прошлый труд (труд людей по созданию национального богатства) и, имея материально-вещественное воплощение, также являются материальными ресурсами туристской деятельности.

Наличие трудовых ресурсов (профессионально-кадровый потенциал) отражает возможности региона по воспроизводству необходимой для осуществления туристской деятельности рабочей силы, т.к. посредством только одного вещественного фактора (использования материальных ресурсов туристской деятельности) невозможно произвести, распределить, обменять и потребить региональный туристский продукт. Поэтому, для осуществления туристской деятельности необходим личный фактор – людские ресурсы и при этом требуются не любые люди, а специально подготовленные, квалифицированные, т.е. обладающие высокой профессиональной подготовкой, способные осуществить туристскую деятельность для достижения ее функциональных целей и задач.

Природно-климатические ресурсы (потенциал) характеризуются природно-климатическими возможностями регионов: наличием разнообразных ландшафтов, достаточно комфортных биоклиматических условий, минеральных вод и лечебных грязей, возможностями водных ресурсов, нетронутой природой и т.д. Социальные возможности региона определяют наличие регионального социально-туристского потенциала, который представляется совокупностью различных социальных условий, имеющихся у региона (т.е. условий общечеловеческой, общественной жизни региона), и которые необходимы для осуществления региональной туристской деятельности. Однако «фактор, реальную силу, мощь» являет реализованный потенциал. Если потенциал – это область возможностей, то фактор, мощь – это область способностей. Тогда, реализация туристского потенциала, как целого (реализации всех составляющих его потенциалов в соответствующие им факторы), определяет туристскую способность региона. В соответствии с этим туристская способность региона включает ряд самостоятельных элементов – факторов.

Так, реализованный экономико-туристский потенциал определяет экономико-туристский фактор региона. Если показатели туристско-экономического потенциала характеризуют потенциальные возможности региональной экономики в сфере туристской деятельности (характеристику экономических ресурсов: их количество и их стоимостную оценку), то показатели экономико-туристского фактора характеризуют реально функционирующую (существующую) экономику регионального туризма, обеспечивающую всю номенклатуру экономических нужд туристской деятельности: стоимостные показатели объемов производства регионального туристского продукта, финансовые показатели, производственные мощности региональной экономики туризма, количество и доля занятого в туристской деятельности населения и т.д.

Социально-туристский потенциал региона реализуется в социально-туристскую способность региона через образ жизни людей, проявление национального характера и воспитания (в том числе и патриотического).

Таким образом, туристская способность – это совокупность экономических и социальных факторов, определяющих реальное состояние регионального туризма и фактическую способность региона осуществить туристскую деятельность. Потенциал и фактор количественно и качественно могут не совпадать. При этом степень реализации каждого из составляющих потенциалов может быть различна.

Поскольку туристская способность региона может проявиться только в ходе осуществления туристской деятельности, то региональный туристский потенциал превращается (реализуется) в фактор (туристскую способность региона) только с началом осуществления туристской деятельности, т.е. только тогда, когда возникнет целенаправленная деятельность по удовлетворению потребности в туристском продукте на уровне региона. Туристский потенциал региона считается полностью реализованным (превращенным в туристскую способность) только в случае, когда существующие потребности в туристском продукте на уровне региона будут удовлетворяться полностью.

Количественно туристская способность региона может быть оценена посредством соответствующего экономического показателя – показателя туристской способности региона (ПТСР) [3, ф. 1, с.12]:

$$ПТСР = \frac{\text{Объем произведенного регионального туристского продукта (руб.)}}{\text{Стоимостная оценка туристских ресурсов (руб.)}} \quad (1)$$

Масштаб региональной туристской деятельности, как хозяйственной (экономической) деятельности, может быть оценен посредством относительного показателя – коэффициента экономического масштаба регионального туризма (КЭМРТ) [3, ф. 2, с.13]:

$$КЭМРТ = \frac{\text{Объем реализованного туристского продукта}}{\text{Величина регионального валового продукта}} \quad (2)$$

В формуле (2) объем реализованного туристского продукта отражает конечный (итоговый) результат экономической деятельности всех субъектов в сфере регионального туризма и рекреации, а его отношение к величине регионального валового продукта показывает удельный вес экономического результата туристской деятельности к общему результату экономической деятельности региона, характеризуя экономические масштабы региональной туристской деятельности.

Оценивая потенциал туризма региона, прежде всего, возникает проблема определения наиболее привлекательных туристских территорий, которые в дальнейшем могут принести поставщику туристских услуг (инвестору) наибольшую прибыль. Реализация данной методики предполагает выполнения следующих последовательных шагов.

Каждая выделенная территория оценивается по показателям потенциала развития туризма (сюда входят показатели географического, демографического, социального, экономического, административного и финансового потенциала территории) и уровням развития туризма (количество занятых в туризме предприятий, количество и численность персонала субъектов туристского предпринимательства, количество мест имеющейся инфраструктуры гостиничного хозяйства и общепита, объем оказанных туристских услуг на местном рынке).

На основе выше описанной оценки проводится ранжирование по привлекательности для развития регионального туризма, где определяется место каждого территориального образо-

вания в системе координат «Уровень развития туризма (x) – Потенциал развития туризма (y)». Технология такого ранжирования базируется на составлении типологической матрицы, впервые примененной в теории маркетингового анализа английскими исследователями, которая была модифицирована М.Ш. Валиевым с учетом специфики развития регионального туризма (рис. 8) [1, рис. 7, с. 21].

у				
Умакс	Высокие значения		Перспективная IV область	Устойчивая III область
Усред	Низкие значения		Депрессивная I область	Прогрессивная II область
0	Умин	Хмин	Низкие значения Хсред	Высокие значения Хмакс
				Х

Рисунок 8 – Типологическая матрица ранжирования туристских территорий

Таким образом, полученный рейтинг районов и городов позволяет выявить наиболее перспективные для развития регионального туризма территории. Для наглядности результатов целесообразно разделить регион на ряд туристских округов по географическому признаку. В каждый такой округ войдет определенный набор территориальных образований. Это позволяет более четко прогнозировать основные параметры и возможные направления развития туризма.

Завершающим этапом являются определения общих сильных и слабых сторон для всех территориальных образований принадлежащих к одной области матрицы и выработка рекомендаций по эффективности использования потенциала территории. Такие рекомендации выделяются по отдельным блокам: социально-экономические цели развития территориальных образований в данной области, мероприятия по повышению туристской привлекательности территории, стратегические ориентиры экономического развития, совершенствование государственных программ развития туризма. В частности, государственные программы развития туризма должны быть ориентированы не на общерегиональный уровень, а исходить из

определения конкретных направлений и мероприятий, учитывающих всю специфику местных условий в каждой туристской области и конкретном территориальном образовании.

Управление ресурсным потенциалом сферы туристских услуг в регионе

Ресурсный потенциал сферы туристских услуг в каждом регионе индивидуален ввиду различий в составе своих качественных и количественных характеристик. Развитие сферы туристских услуг возможно при условии эффективного управления его ресурсным потенциалом.

В основе управления ресурсным потенциалом сферы туристских услуг лежат следующие принципы: сочетание государственного и рыночного регулирования; комплексность; целевая направленность; оптимальность; системность;

структурная сбалансированность; устойчивое развитие. Данные принципы находятся во взаимосвязи, их эффективная реализация осуществляется на основе программно-целевого подхода, предполагающего формулирование долгосрочной стратегии развития в данном регионе, а на ее основе – общих целей регионального развития с последующим подчинением распределения ресурсов достижению поставленных целей.

Выделим наиболее значимые функции сферы туристских услуг региона и соответствующие данным функциям методические инструменты управления ресурсным потенциалом сферы туристских услуг (таблица 1) [7, табл. 1, с. 56].

Формирование системы ресурсных возможностей сферы туристских услуг должно строиться с учетом функций управления ресурсным потенциалом сферы туруслуг и инструментов, способствующих эффективной реализации данных функций. С учетом этого рассмотрим схему процесса управления ресурсным потенциалом сферы туруслуг (рис. 9) [7, рис.1, с. 57].

Разработка новых форм и методов управления туристской деятельностью региона должна быть направлена на обеспечение функционального взаимодействия различных компонентов ресурсного потенциала, определение общей направленности функционирования сферы туристских услуг с целью ее устойчивого развития в регионе.

Экономическое обеспечение региональной туристской деятельности Специфическая деятельность, направленная на реализацию экономикотуристского потенциала региона, рассматривается как экономическое (ресурсное) обеспечение региональной туристской деятельности. Под данной экономической категорией

Таблица 1. Функции и методические инструменты управления ресурсным потенциалом сферы туруслуг (СТУ)

Функции	Методические инструменты
1. Создание благоприятных условий развития ресурсного потенциала	-разработка общих стратегий и концепций развития ресурсного потенциала СТУ; -разработка системы организации и правовой регламентации деятельности СТУ; -информационно-аналитическая пропаганда, реклама.
2. Обеспечение охраны природного, исторического и культурного потенциала	-экологический мониторинг; -создание кадастра природных и историко-культурных памятников; -распределение туристской ренты.
3. Развитие материально-технического ресурсного потенциала	-регулирование равномерного территориального размещения объектов СТУ; -планирование развития инфраструктуры; -реконструкция имеющейся материально-технической базы; -увеличение пропускной способности предприятий СТУ; -паспортизация предприятий СТУ.
4. Формирование финансового потенциала	-налоговое регулирование; -целевое бюджетное финансирование ; программ развития СТУ; -создание благоприятных условий для инвестиций в СТУ; -увеличение инвестиций в человеческий капитал.
5. Формирование кадрового потенциала	-создание системы непрерывной подготовки кадров для СТУ; -создание стандартных государственных программ для высших и средних учебных заведений СТУ; -реализация программы повышения квалификации и подготовки работников СТУ; -координация деятельности образовательных учреждений.
6. Обеспечение научного исследования ресурсного потенциала СТУ	-маркетинговые исследования; -создание единой информационно-аналитической системы управления; -информационное обеспечение предприятий СТУ; -создание центров изучения ресурсного потенциала СТУ.

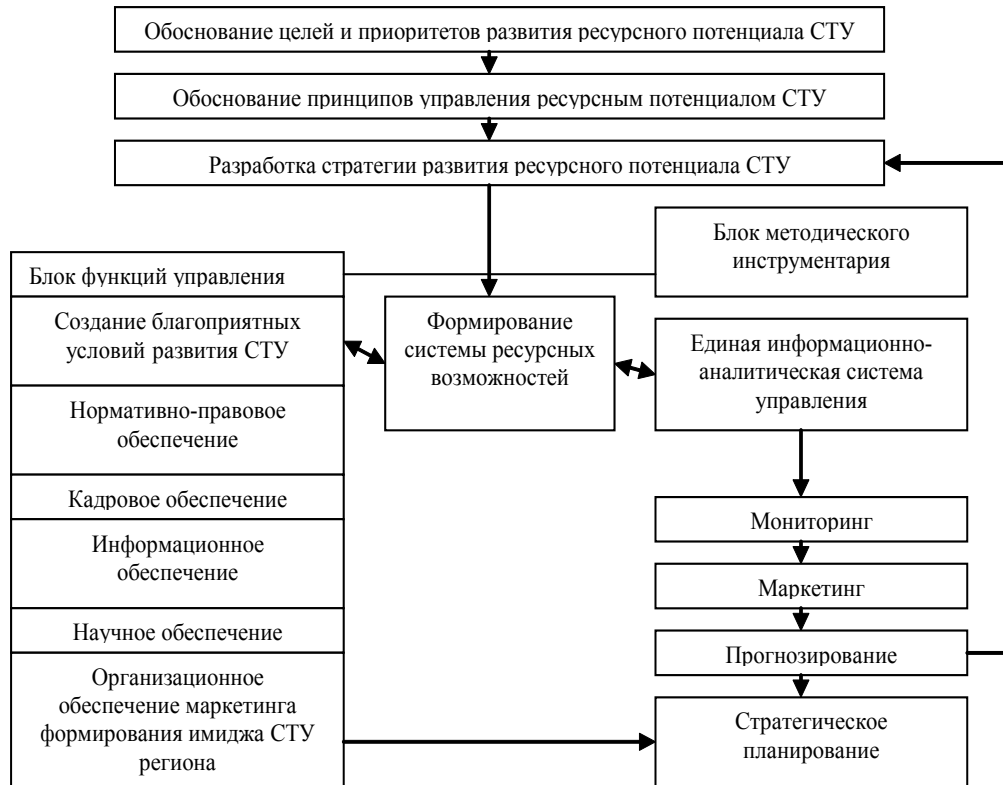


Рисунок 9 – Блок-схема процесса управления ресурсным потенциалом сферы туристских услуг региона

понимается комплекс мероприятий по удовлетворению экономических потребностей - потребностей в материальных, финансовых и людских ресурсах, обусловленных объективным процессом осуществления туристской деятельности в регионе.

Цель экономического обеспечения региональной туристской деятельности - удовлетворение ресурсных потребностей, т.е. потребностей в средствах достижения целей и задач туристской деятельности в регионе при использовании различных способов и методов их достижения. Достижение цели осуществляется решением целого комплекса задач, к которым в общем виде можно отнести:

- изыскание и сосредоточение в регионе материальных, финансовых и трудовых ресурсов, необходимых для осуществления региональной туристской деятельности, а также их эффективное распределение по всем структурам, обеспечивающим производство и обращение регионального туристского продукта;
- организацию и осуществление в процессе региональной туристской деятельности эффективного производства, распределения, обмена и потребления регионального туристского продукта;
- создание финансовых и материальных условий для удовлетворения региональной ту-

ристской деятельности в трудовых ресурсах (необходимого количества и качеств);

- финансовое планирование и финансирование перечисленных выше мероприятий.

Рассматривая экономическое обеспечение региональной туристской деятельности с системных позиций, необходимо отметить, что данная категория охватывает не только экономические мероприятия распределения и потребления туристских ресурсов внутри туристского регионального комплекса, но и мероприятия всего экономического процесса: производство, распределение, обмен и потребление. Поэтому процесс экономического обеспечения туристской деятельности в регионе, осуществляемый региональным туристским комплексом, является воспроизводственным процессом, определяющим движение регионального туристского продукта по всем стадиям воспроизводственного цикла, в структуре которого выделяются четыре взаимообусловленные и взаимосвязанные воспроизводственные стадии (фазы): производство региональных туристских услуг и формирование регионального туристского продукта, стадия распределения произведенного и сформированного продукта, стадии его обмена и потребления.

Исходя из ресурсного содержания категории экономического обеспечения, главными ком-

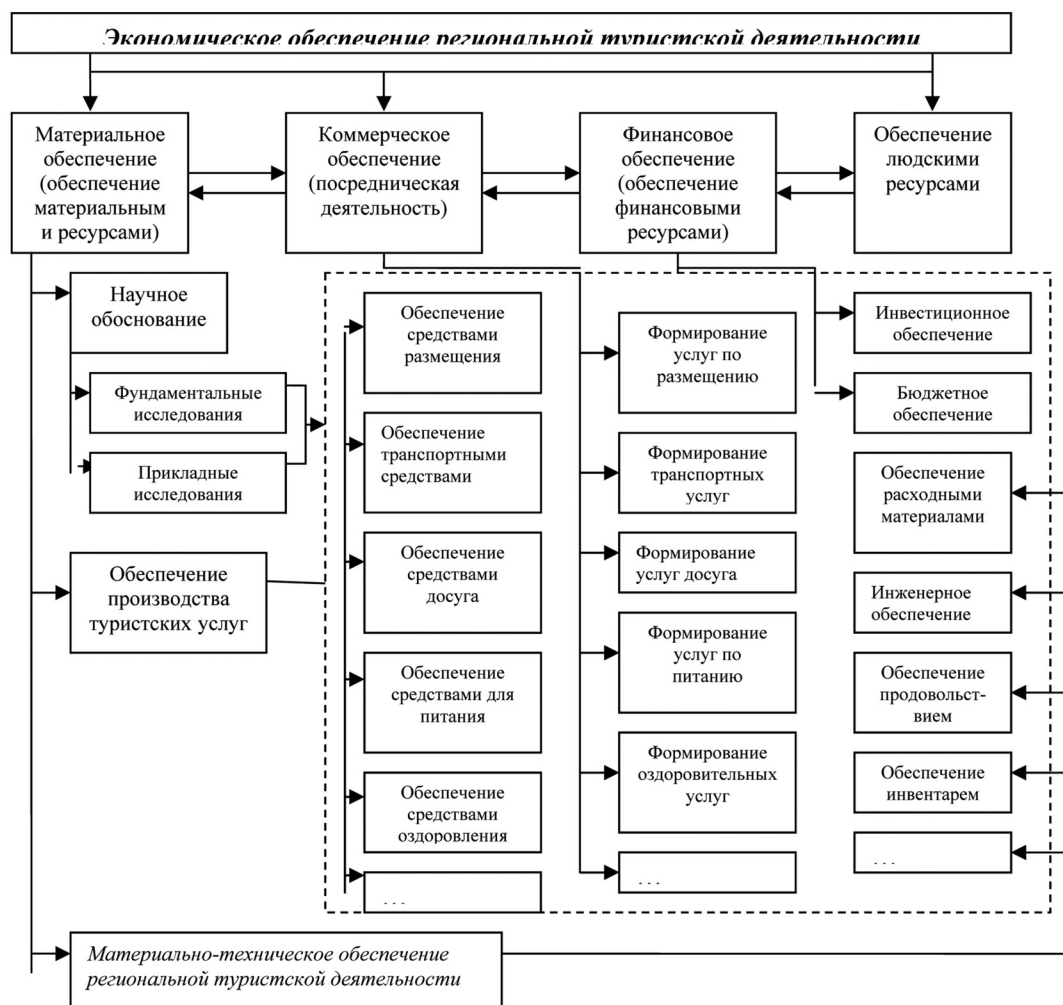


Рисунок 10 – Структура экономического обеспечения региональной туристской деятельности

понентами структуры экономического обеспечения региональной туристской деятельности являются: материальное обеспечение, инвестиционное обеспечение, бюджетное обеспечение и обеспечение трудовыми ресурсами (рис. 10). В каждом из этих компонентов его элементам (звеньям) поставляются материальные, финансовые и трудовые ресурсы. [3, рис. 2, с. 15]

В условиях специфического процесса экономического обеспечения региональной туристской деятельности действие экономических законов проявляется в виде экономических закономерностей, в составе которых выделяют две группы: закономерности, отражающие взаимосвязи региональной туристской деятельности и процессов ее экономического обеспечения, и закономерности, отражающие связи в сфере экономического обеспечения региональной туристской деятельности.

Литература

1. Валиев, М. Ш. Организационно-экономические основы развития регионального туризма в рыночной экономике: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10; 08.00.05 / М. Ш. Валиев, МГУ, 2004. – 15 с.
2. Велесько, Е. И. Стратегическое управление: Практика принятия системных решений: учеб. пособие / Е. И. Велесько, А. А. Быков, З. Дражек; под ред. Е. И. Велесько – Минск: Тэхналогія, БГЭУ, 1997. – 199 с.
3. Власова, Т. И. Региональный туристско-рекреационный комплекс: проблемы и пути совершенствования / Т. И. Власова, Е. А. Байков, Т. В. Брусокеня; под ред. Т. И. Власовой. – СПб.: «Издательство Д. А. Р. К.», 2004. – 164 с.
4. Гаврильчак, Н. И. Сфера туризма: социально-экономическая природа, значение развития / Н. И. Гаврильчак, Г. А. Павлова, Ю. И. Пчелинцев; под ред. Н. И. Гаврильчак – СПб.: Изд-во ГИСЕ, 2000. – 378 с.

5. Дурович, А. П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие / А. П. Дурович. – Минск: Новое знание, 2001. – 496 с.

6. Кушхабиев В. В. принципы и методы управления развитием регионального туризма в Кабардино-Балкарской Республике автореф. дис. ...канд. экон. наук 08.00.10; 08.00.05 / В. В. Кушхабиев; Кабардино-Балкарский гос. ун-т им. Х. М. Бербекова. – Нальчик, 2000. – 25 с.

7. Минеева, С. В. Ресурсный потенциал и факторы развития туристско-рекреационного комплекса / С. В. Минеева // Вековой поиск модели хозяйственного развития России: матер. междунар. науч.-практ. конф. (Волгоград, 20 мая 2004 г.). – Волгоград, 2004 – С. 56-57.

8. О туризме: Закон Респ. Беларусь от 9 янв. 2007 г., №206-3 с изм. и доп. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – №206-3. – 2/1303.

9. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь // Стат. сб. / Редкол.: Е. И. Кухаревич [и др.] – Минск.: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2009. – 129 с.

10. Туризм как вид деятельности: учеб. для вузов / И. В. Зорин, [и др.]; под общ. ред. И. В. Зорина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 287 с.

11. Чхун Пахук. Формирование фонда развития туризма в регионе / Пахук Чхун // Экономика страны – переход к рынку: тезисы докладов V Всеросс. науч. студенч. конф. – Воронеж: ВГУ, 1998 – 298 с.

**Материал поступил
в редакцию 25.03.2010.**

Особенности развития индустрии туризма в условиях финансово-экономического кризиса

Решетников Дмитрий Георгиевич,

*кандидат географических наук, доцент,
заместитель декана факультета международных отношений
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

В статье анализируются особенности развития индустрии туризма в условиях мирового финансово-экономического кризиса. Представлен статистический анализ основных показателей динамики туристских потоков, функционирования транспортной и гостиничной инфраструктуры. Рассматривается неравнозначная устойчивость стран к негативному воздействию неблагоприятной экономической конъюнктуры и возможности обеспечения конкурентоспособности в туризме с учетом поляризованной системы мирового туристского пространства с характерными чертами «Центра» и «Периферии». Раскрываются сущность и предпосылки событийного туризма в Беларуси как одного из приоритетных направлений внутреннего и въездного туризма.

Одним из актуальных направлений экономических исследований мирового и национального туристского рынка является анализ особенностей их развития в условиях мирового финансово-экономического кризиса, определение перспективных направлений и практических рекомендаций по преодолению кризисных явлений.

Индустрия туризма является одним из ключевых секторов мировой экономики, концентрирует 5% мирового валового внутреннего продукта, свыше 6% рабочих мест (без учета косвенной занятости), 6% мирового экспорта товаров и услуг, 29% мирового экспорта услуг. Более 80 стран мира имеют объем доходов от международного туризма свыше 1 млрд. долл. [6].

На протяжении всего послевоенного периода индустрия туризма стабильно демонстрировала наиболее высокие темпы роста среди отраслей мировой экономики. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), в период 1950–2005 гг. ежегодные темпы роста числа международных туристских прибытий превышали 6,5%.

Среди отраслей сферы услуг индустрия туризма в наибольшей степени подвержена воздействию экзогенных (внешних) факторов социально-экономического, общественно-политического, экологического и иного характера. Согласно оценкам экспертов, индустрия туризма испытала негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса раньше других отраслей.

Важнейшим проявлением последствий мирового финансово-экономического кризиса является сокращение платежеспособного спроса на туристские услуги в условиях снижения реальных доходов населения и пессимистических ожиданий потенциальных путешественников. На фоне снижения доходов и обострения угрозы безработицы потребители отказываются от приобретения товаров и услуг не первой необходимости, сокращая расходы на туристские путешествия. Кроме того, в условиях спада деловой активности и минимизации расходов предприятий и общественных организаций резко сокращаются масштабы делового туризма, корпоративных туристско-экскурсионных программ и поощрительных ин센сив-туров для сотрудников компаний.

В 2009 г. неблагоприятная экономическая ситуация усугублялась негативным эпидемиологическим фактором – пандемией гриппа А(Н1N1). В результате, по данным ЮНВТО, в 2009 г. отмечено снижение на 4% общемирового числа международных туристских прибытий: с 922 млн. в 2008 г. (рекордный показатель в мировой истории) до 882 млн. в 2009 г.

Общемировой объем доходов от международного туризма в 2009 г. сократился примерно на 6%. Вместе с тем, по сравнению с темпами сокращения мирового экспорта (спад на 12% в 2009 г.) ситуация

в секторе услуг международного туризма представляется более устойчивой.

Следует отметить, что за последние 60 лет снижение мирового объема доходов от международного туризма ранее наблюдалось лишь дважды: в 1982 г. (последствия мирового экономического кризиса) и 2001 г. (последствия терактов в США, повлекших гибель тысяч людей). При этом мировая индустрия туризма демонстрировала способность к быстрому восстановлению после кратковременных спадов, что позволяет оптимистично оценивать перспективы дальнейшего развития отрасли.

Эксперты ЮНВТО отмечают, что, как и в предыдущих кризисных ситуациях, в 2009 г. потребители в большей степени ориентировались на поездки в соседние и близлежащие страны, отказываясь от более дорогостоящих путешествий в удаленные туристские регионы с более экзотической природой и культурой. Минимизируя расходы, туристы чаще выбирают более экономичные виды транспорта (автобусный тур вместо авиапутешествия) и учреждения питания (заведения самообслуживания вместо дорогих ресторанов). Многие туристы переориентировались на отдых в пределах своей страны. К примеру, по данным национальных статистических ведомств, объемы внутреннего туризма в Китае, Бразилии, Испании в 2009 г. существенно возросли, что в значительной мере позволило компенсировать снижение доходов от международного туризма.

Снижение туристского спроса обусловило спад показателей деятельности участников мирового туристского рынка, включая международных перевозчиков и объекты гостиничного хозяйства. По данным Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), объединяющей около 260 крупнейших авиакомпаний мира, в январе-сентябре 2009 г. зафиксировано снижение объема пассажирооборота на регулярных международных авиарейсах на 5%, при этом показатель средней загрузки воздушных судов на международных авиалиниях снизился на 3,4% и достиг 75%. Наибольший спад объемов пассажирооборота на международных авиарейсах пришелся на авиакомпании из Азиатско-Тихоокеанского региона и Африки (по 9%), Северной Америки (7%) и Европы (6%).

Период 2008–2009 гг. в финансовом отношении стал худшим в новейшей истории пассажирской авиации (убытки отрасли в 2008 г. превысили 10,4 млрд. долл., в 2009 г., по предварительным оценкам, составили не менее 11 млрд. долл.).

Вполне предсказуемо, что в условиях экономического кризиса относительно успешно функционировали низкобюджетные авиакомпании с наиболее доступными тарифами, на которые сегодня приходится уже около 20% мирового рынка пассажирских авиаперевозок. Растущий сектор «low-cost»-перевозчиков после незначительного спада уже с июля 2009 г. демонстрирует положительную динамику пассажирооборота (в целом для мирового авиарынка спад сменился подъемом лишь в сентябре).

Мировое гостиничное хозяйство под влиянием общей неблагоприятной экономической конъюнктуры, в условиях снижения объемов делового туризма, экскурсионных и рекреационных поездок также испытывало спад в 2009 г. По сравнению с предыдущим годом, средний уровень загрузки гостиничных номеров в странах Европы снизился с 65,9 до 60,5 %, несмотря на предпринимаемые экстренные меры, включая снижение средней стоимости номера со 165 долл. до 128 долл. (на 22,2%). С учетом снижения цен и уровня загрузки номеров, показатель среднесуточной выручки в расчете на один гостиничный номер в странах Европы в течение года сократился со 108 до 77 долл. (на 28,5%), что привело к снижению экономической эффективности функционирования гостиничной индустрии и спаду инвестиционной активности в данном секторе.

Средний уровень загрузки отелей в Северной Америке, несмотря на снижение стоимости номера с 109 до 99 долл., сократился с 63,2 до 56,7% (минимальный показатель среди всех макрорегионов мира). Показатель среднедневной выручки в расчете на один гостиничный номер в Североамериканском регионе сократился на 18,8% с 69 до 56 долл. Учитывая специфику структуры североамериканского туристского рынка, где основную роль играют внутренние туристские потоки, указанная ситуация свидетельствует о спаде не только в развитии международного туристского движения, но и сокращении числа внутренних путешествий американцев и канадцев по туристским центрам своих стран.

Статистический анализ в разрезе макрорегионов не в полной мере отражает особый характер проявления рассматриваемых процессов в конкретных туристских центрах и регионах. В отношении региона Северной Америки в качестве примера наиболее удручающей ситуации следует указать на столичную агломерацию Мехико, где на фоне мирового экономического кризиса и панических настроений в условиях распростра-

нения пандемии вируса гриппа А(Н1N1) показатель загрузки гостиничных номеров сократился на 14% и составил лишь 48,6%, а среднедневная выручка в расчете на один номер в 2009 г. сократилась сразу на 37% и составила 52 долл.

Вместе с тем, наиболее привлекательные для бизнес-туристов и экскурсионных потоков города США смогли удержать показатели на близком к докризисному уровню. В Вашингтоне объем выручки в расчете на один гостиничный номер составил 98 долл. при загрузке 67,3%. Средний уровень загрузки отелей в Нью-Йорке – 75%. Аналогичным образом, в Европе наиболее высокий уровень загрузки отелей сохранили Лондон (79,2%), Париж (73,1%), Амстердам и Стокгольм (по 66,1%) – туристские центры с наиболее привлекательным имиджем и конкурентоспособным туристско-экскурсионным продуктом.

Неравнозначная устойчивость различных туристских дестинаций к воздействию макроэкономической конъюнктуры имеет определенные закономерности и отражает сложившиеся особенности их развития в рамках поляризованной пространственной структуры мирового туристского рынка, где довольно четко выделяются «Центр», «Периферия» и «Полупериферия» [1].

В странах «Центра» (США, Канада, страны Западной Европы, Япония) достигнут общий высокий уровень развития экономики, общесоциальной и специализированной туристской инфраструктуры, высокий уровень доходов и качества жизни большинства населения, при которых внутренний и международный туризм общедоступны и приобретают массовый характер. Массовый спрос, дифференцированный в силу разнообразия потребностей платежеспособных и требовательных к качеству услуг потребителей, стимулирует расширение предложения диверсифицированного туристского продукта, высокую конкуренцию между субъектами туристского рынка, поиск оптимальных форм продвижения турпродукта. Так создается развитая сеть турагентств, Интернет-торговля туристскими услугами.

Страны «Центра» выступают основными креативными центрами формирования и распространения инноваций в индустрии туризма, активно направляют масштабные инвестиции в развитие инфраструктуры туризма и рекламно-информационную деятельность, что способствует дальнейшему повышению их конкурентоспособности. В соответствии с теорией конкурентоспособности М. Портера [4], в стра-

нах «Центра» в течение нескольких последних десятилетий совершен эволюционный переход от естественно-ресурсной к инвестиционно-инновационной стадии развития индустрии туризма.

Страны «Периферии», отставшие в своем экономическом развитии (государства Африки, Южной Азии, Латинской Америки), не имея достаточных финансовых средств на освоение рекреационных ресурсов, создание туристской инфраструктуры и рекламно-информационное обеспечение развития туризма, не могут представить на мировом туристском рынке конкурентоспособный по качеству и цене туристский продукт. В некоторых странах с наиболее привлекательными природно-климатическими условиями для развития купально-пляжного отдыха (Египет, Марокко, Индия, островные государства Карибского региона) развитие индустрии туризма имеет «анклавный» характер и осуществляется путем освоения отдельных зон морских побережий, как правило, на средства иностранных инвесторов, в распоряжение которых направляется основной объем прибыли от обслуживания туристов. Страны данной группы находятся на периферии мировых инновационных процессов («консервативные» участники туристского рынка), современное развитие их индустрии туризма соответствует естественно-ресурсной стадии.

Страны «Полупериферии» (страны Центральной и Восточной Европы, Турция, Таиланд, Китай) занимают промежуточное положение между лидерами и аутсайдерами мирового туристского рынка, имеют довольно существенный инновационный и кадровый потенциал, стремятся сократить отставание от лидеров, внедряя инновационные технологии, разрабатываемые в передовых странах «Центра». Таким образом, страны «Полупериферии» являются «адаптивными» участниками инновационных процессов на мировом туристском рынке». Однако, вследствие дефицита инвестиционных ресурсов и недостаточно высокого уровня экономического развития, они не могут обеспечить формирование высокоразвитой туристской инфраструктуры и конкурентоспособного туристского продукта.

Исследование мирового опыта развития индустрии туризма показывает, что наибольшую устойчивость к неблагоприятным проявлениям экономической конъюнктуры демонстрируют страны «Центра», где конкурентоспособ-

ность туристского комплекса базируется не на естественно-ресурсных факторах (природные ландшафты, культурное наследие, многочисленная дешевая рабочая сила и т.п.), а на высоком уровне развития туристской инфраструктуры, активной инвестиционной, инновационной и рекламно-информационной деятельности, высокой квалификации работников, эффективной системе управления туризмом.

Так, Индия, характеризующаяся богатейшим разнообразием природного и культурного наследия, по объему доходов от развития международного туризма (11,8 млрд. долл. в 2008 г.) заметно уступает Гонконгу (15,3 млрд. долл.), бескрайняя Россия (11,9 млрд. долл.) – скромным по размерам Бельгии (12,4) и Нидерландам (13,3), а красочная Бразилия (5,8) – крошечному Сингапуру с развитыми торгово-финансовыми функциями и современной инфраструктурой (10,6 млрд. долл.).

При планировании развития индустрии туризма следует учитывать, что на современном туристском рынке развитых стран все более популярными объектами туристского посещения становятся не природные или культурно-исторические памятники, а развлекательно-досуговые комплексы, активно использующие современные технологии привлечения и обслуживания массовых потоков посетителей, анимационные программы. Так, тематические парки являются сегодня наиболее посещаемыми туристскими объектами в США («Диснейорлд» в Орландо, Флорида – 17 млн. посетителей в 2008 г., «Диснейленд» в Анахайме, Калифорния – 14,7 млн., «Юниверсал Студиос» в Орландо, Флорида – 6,2 млн.), Японии («Диснейленд» в окрестностях Токио – 14,3 млн. человек, «Юниверсал Студиос», Осака – 8,3 млн.), Франции («Диснейленд» в окрестностях Парижа – 12,7 млн.), Республике Корея («Эверленд», Сеул – 6,6 млн.).

Анализ сезонной динамики развития мировой индустрии туризма в разрезе кварталов 2009 г. показывает, что по мере выхода мировой экономики из наиболее острой фазы кризиса постепенно оптимизировались темпы развития отрасли. Так, если в первом квартале года количество международных туристских прибытий сократилось на 10%, то во втором квартале – на 7%, третьем – лишь на 2%, а в четвертом квартале был впервые зафиксирован рост на 1%, что обуславливает оптимистичные прогнозы на 2010 г. (эксперты ЮНВТО прогнозируют рост туристских потоков на уровне 2–4%).

Туристский комплекс Республики Беларусь, являясь составной частью мировой индустрии туризма, вовлечен в систему мирохозяйственных связей и испытывает негативное воздействие последствий мирового финансово-экономического кризиса. Согласно оценкам менеджеров туристских компаний Беларуси, представленным в материалах периодической печати, в 2009 г. спрос на выездные экскурсионные программы по странам Европы и организованные туры с отдыхом на морских курортах сократился в среднем на 15–20%. Отечественный туристский рынок в очередной раз проявил способность быстро адаптироваться к ситуации, что нашло выражение в изменении структуры спроса и предложения, а также форм продвижения туристского продукта.

В 2009 г. впервые в Беларуси расширилось раннее бронирование туров по специальным «антикризисным» ценам, что приблизило отечественный рынок к традиционной практике западных стран, где потребители планируют свой отдых заблаговременно и приобретают путевки по оптимальным рыночным ценам, а не выжидают возможности приобретения «горящих туров» со скидками с рискованными возможностями заселения в избранный отель и получения полного комплекса услуг.

Как и в прежние годы, основной объем въездных и выездных туристских потоков был реализован в неорганизованной форме (без участия туристских фирм). Низкобюджетный неорганизованный отдых на черноморских курортах Украины в Крыму и Одесской области по своим масштабам по-прежнему заметно превосходит любое иное направление выездного туризма Беларуси.

Согласно Национальной программе развития туризма Республики Беларусь на 2008–2010 годы, приоритетным является развитие внутреннего и въездного туризма, с которыми связан наибольший социально-экономический эффект, достигаемый путем расширения спроса на услуги и товары, создания новых рабочих мест, роста доходов туристских центров и регионов страны [3].

Следует подчеркнуть, что неблагоприятная ситуация в сфере въездного туризма в Беларуси вызвана не последствиями мирового финансового кризиса, а неудачами в реализации национальной туристской политики, приоритеты которой отражены в Национальной программе развития туризма Республики Беларусь на 2008–2010 годы. По данным Консульского управления

Министерства иностранных дел Республики Беларусь, количество туристических виз, выданных иностранным гражданам консульскими учреждениями Беларуси, сократилось с 54 тыс. в 2007 г. до 24 тыс. в 2008 г. и 22 тыс. в 2009 г. Благодаря относительно стабильному спросу на отдых в белорусских санаториях со стороны российских туристов, общий объем организованного въездного туристского потока сохраняется на уровне около 100 тыс. человек в год.

В целях преодоления негативных кризисных явлений туристские администрации многих стран в 2009-2010 гг. предпринимают активные усилия по поддержанию конкурентоспособности национального туристского продукта. Примерами таких мер могут служить программы банковских финансовых гарантий, грантов и кредитов для реализации туристских проектов (Германия, Австрия, Испания, Португалия), расширение рекламных бюджетов для продвижения национального туристского продукта (США – 100 млн. долл. ежегодно), стимулирование внутреннего туризма (Словакия), субсидирование социального туризма для менее обеспеченных семей с низкими доходами (Италия), снижение стоимости виз и аэропортовых сборов для иностранных авиапассажиров (Таиланд, Кипр), освобождение от налогов рекламных расходов туристских организаций (Египет) развитие инфраструктуры аэропортов (Болгария), модернизация ресторанного хозяйства (Франция) и др. Среди основных применяемых в зарубежных странах инструментов антикризисной политики в сфере туризма следует выделить налоговые льготы, финансовую поддержку туристских проектов, активизацию маркетингового продвижения национального туристского продукта, а также тесное сотрудничество государственных органов и частного предпринимательского сектора в интересах успешного преодоления кризисных явлений [5].

В этой связи следует указать на отсутствие в Республике Беларусь специальных программ, правовых и экономических инструментов национальной туристской политики, направленных на преодоление негативного воздействия мирового финансово-экономического кризиса на развитие индустрии туризма. Более того, в сложных для деятельности туристских организаций условиях были приняты новые нормативно-правовые акты, осложняющие возможности организации международных туров.

С 1 января 2010 г. в связи с вступлением в силу дополнений в Налоговый кодекс Респуб-

ки Беларусь существенно возросла стоимость виз, оформляемых в консульском пункте в Национальном аэропорту «Минск» для иностранных туристов. В 2009 г. в аэропорту «Минск» было выдано 6,8 тыс. туристических виз (более 30% от их общего количества). Для иностранных посетителей, прибывающих из стран, где имеются консульства Республики Беларусь, стоимость оформления туристической визы в 2010 г. составляет 180 евро (в три раза выше обычной стоимости), а для туристов из стран, где нет белорусского консульства – 90 евро (двукратное увеличение стоимости визы). Стоимость открытия визы для граждан США в аэропорту «Минск» возросла до 275 евро. Кроме того, были отменены пропуски в режимную зону аэропорта «Минск» для сотрудников туристских компаний, осуществляющих встречу и сервисное обслуживание прибывающих иностранных туристов, что делает менее комфортным первое впечатление зарубежных гостей от пребывания в Беларуси.

Увеличение стоимости срочного оформления туристических виз в аэропорту не отразится на интересах иностранных бизнесменов, имеющих многократную белорусскую визу, а также участников организованных туров, заблаговременно оформляющих недорогую групповую визу. Вместе с тем, решение об увеличении стоимости консульского сбора при срочном оформлении в аэропорту противоречит декларируемым приоритетам экспортоориентированного развития въездного туризма и либерализации пограничных и визовых формальностей. Белорусские туроператоры, занимающиеся приемом иностранных туристов, не были своевременно проинформированы о принятии указанного важного решения, что привело к возникновению конфликтных ситуаций и отмене ряда предварительных договоренностей с иностранными партнерами о направлении туристов в Беларусь.

Таким образом, в сложный период мирового экономического кризиса были ухудшены условия функционирования экспортеров туристских услуг Беларуси. Рассматриваемая ситуация вызвала острую критику руководителей ведущих туроператоров въездного туризма Беларуси, согласно оценкам которых, данная мера может привести к сокращению въездных туристских потоков в Беларусь.

По вопросу повышения стоимости оформления виз было принято официальное заявление крупнейшей ассоциации туристских фирм Беларуси – Республиканского союза туристи-

ческих организаций, которое выражает консолидированное мнение туроператоров страны о негативном воздействии принятых изменений в нормативно-правовой базе на развитие въездного туризма и формирование имиджа Беларуси на международной арене [2].

Ранее, в 2008 г. без обсуждения с заинтересованными участниками туристского рынка было принято Постановление Национального банка Республики Беларусь №165 от 11.11.2008 г. «О порядке осуществления расчетов по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт». Постановление, направленное на благие цели оптимизации валютных расходов белорусских субъектов хозяйствования, осложнило возможности предоплаты белорусскими туристскими организациями при бронировании зарубежных отелей, услуг иностранных транспортных компаний и туроператоров в соответствии с общепринятой мировой практикой организации туристского бизнеса.

Общеизвестно, что российские туроператоры, используя экономический «эффект масштаба» при массовой реализации зарубежных туров, предлагают более привлекательные цены на авиатуру, чем белорусские турфирмы. В этой связи осложнение условий функционирования белорусских туроператоров по организации выездных туров не приведет к переориентации потребителей на отдых в пределах Беларуси, а лишь увеличит удельный вес белорусских туристов, отправляющихся на отдых из России и, соответственно, оплачивающих услуги туроператоров из соседней страны.

В связи с вышеизложенным, целесообразно указать на недоиспользуемые возможности более эффективной работы Межведомственного экспертно-координационного совета по туризму при Совете Министров Республики Беларусь, который призван координировать принятие решений в сфере экономической, визовой, налоговой, таможенной политики белорусского государства с интересами развития приоритетных направлений массового внутреннего и въездного туризма.

В условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса одним из важных факторов привлечения иностранных туристов в Беларусь как недостаточно известную и популярную дестинацию на мировом туристском рынке, представляется развитие событийного туризма – относительно нового для республики направления.

Событийный туризм представляет собой особую форму познавательного туризма, связанную

с посещением туристами событий исторического, культурного, развлекательного, природно-экологического, спортивного, экономического, общественно-политического характера в качестве зрителей или активных участников.

Основными мотивами событийных туров являются:

- посещение музыкальных, театральных, кинематографических, фольклорно-этнографических и иных фестивалей искусств, карнавалов, народных праздников, конкурсов и т.п.;

- участие в торжествах, приуроченных к юбилейным историческим датам в развитии стран и городов, жизни выдающихся людей и др.;

- посещение крупных спортивных соревнований, представляющих международный интерес;

- наблюдение за редкими или сезонными природными явлениями (извержения вулканов, солнечные и лунные затмения, сезонные миграции зверей и птиц и т.п.);

- посещение экономических и политических форумов, семинаров, конгрессов и т.п.;

- туры по случаю семейных событий (свадебные путешествия).

Важнейшими особенностями событийного туризма являются:

- дискретность во времени и пространстве (событийные мероприятия организуются периодически в определенное время в определенных туристских центрах);

- относительно короткий период событийных мероприятий (спортивный матч, концерт, фестиваль, период наблюдения редкого природного явления и т.д.);

- планируемый характер программ (большинство событийных мероприятий организуются целенаправленно, имеют заранее известные сроки проведения, разработанные программы и предваряются тщательно спланированными рекламными кампаниями);

- повышенная мотивация посещения туристских центров, которые вне сроков проведения событийных мероприятий представляются существенно менее привлекательными для потенциальных туристов. К примеру, для иностранных туристов привлекательность посещения Сочи как центра зимнего спорта, отдыха и развлечения многократно возрастает именно в период проведения Олимпийских Игр 2014 г. по сравнению с предыдущим и последующим периодом;

- неповторимость события, придающая уникальную ценность событийным турам. Как правило, участники событийных туров готовы

нести повышенные расходы на оплату проживания, питания, сувениров и других услуг и товаров, равнозначный объем которых до или после события можно было бы приобрести за меньшие деньги. «Моральным вознаграждением» за это является чувство сопричастности к общественно или лично значимому событию, которое в прежнем виде больше не повторится.

Для принимающих стран и регионов преимуществами развития событийного туризма по сравнению с традиционными формами познавательных туров являются: многократно повышенная мотивация к посещению туристского центра участниками событийных туров, «готовность» туристов к повышенным ценам на услуги и товары туристского спроса в период событийных мероприятий, использованию альтернативных средств размещения.

Республика Беларусь, интенсивно развивающая инфраструктуру туризма и предпринимающая активные усилия в области туристского маркетинга страны, в последние годы является все более привлекательной дестинацией событийного туризма в Восточной Европе. Особую привлекательность для отечественных и иностранных туристов представляют фестивали средневековой культуры и рыцарские турниры (Новогрудок, Мир, Лида и др.), фестивали искусств («Славянский базар в Витебске» и др.), реконструкции исторических событий (сражения 1812 г. и переправа армии Наполеона через Березину), юбилейные торжества в честь выдающихся событий и людей (Марк Шагал, Тадеуш Костюшко, Адам Мицкевич, Янка Купала, Якуб Колас и др.), культурные события фольклорно-этнографического характера (традиционные народные праздники «Купалье», «Каляды» и др., фестивали народной кухни и др.), международные спортивные матчи и турниры.

В 2009 г. в Беларуси была реализована обширная программа мероприятий по празднованию 600-летия установления заповедного режима в Беловежской пуще – древнейшем лесном массиве Европы, внесенном в Список объектов Всемирного природного и культурного наследия человечества. В 2009 г. Беларусь принимала финальный этап международного конкурса «Мисс Интерконтиненталь–2009», что способствовало росту интереса к стране и популяризации ее достопримечательностей. В 2010 г. в Минске пройдет финал международного детского музыкального конкурса «Евровидение–2010».

В 2014 г. в Республике Беларусь впервые будет проводиться Чемпионат мира по хоккею в силь-

нейшем дивизионе. Ожидается, что это событие привлечет значительное количество иностранных туристов (по прогнозам – не менее 25 тыс. человек). В целях создания максимально комфортных условий для болельщиков руководством Республики Беларусь принято беспрецедентное решение об отмене визовых формальностей для прибывающих на турнир иностранных болельщиков. За последнее десятилетие, благодаря поддержке Главы государства, в республике созданы объекты спортивной инфраструктуры мирового уровня, включая лучший в СНГ комплекс «Минск-Арена», где будут проходить главные матчи турнира. «Минск-Арена» в 2010 г. принимала «матч всех звезд» Континентальной хоккейной лиги. Участники игры и почетные зарубежные гости (Уэйн Гретцки, Владислав Третяк, Вячеслав Фетисов и др.) высоко оценили возможности новой белорусской спортивной арены как места проведения международных матчей самого высокого уровня.

Для эффективной организации событийных туристских программ в рамках Чемпионата мира 2014 г. необходимо детально изучать и творчески использовать передовой международный опыт менеджмента событийного спортивного туризма. К примеру, в Германии для гостей Чемпионата мира по хоккею 2010 г. предусмотрена система он-лайн бронирования отелей, приобретения билетов на матчи турнира, предусмотрена система скидок при покупке комплексного пакета туристских услуг (размещение в отеле и билеты на несколько матчей). Для увеличения доходов от организации предстоящего турнира в Минске необходимо разрабатывать и эффективно рекламировать комплексные пакеты туристских услуг, в которые помимо основных (размещение, питание, билеты на хоккейные матчи) будет входить ряд дополнительных услуг (экскурсионное обслуживание, развлекательные программы и др.).

Согласно данным Департамента по туризму Министерства спорта и туризма Республики Беларусь, в целях организации размещения иностранных болельщиков в Минске до 2014 г. будет построено 6 новых гостиничных комплексов высокого класса «четыре звезды» и «пять звезд», что позволит увеличить предложение мест в элитных отелях Минска почти вдвое – с 870 мест в 2010 г. до 1500 мест в 2014 г. Кроме того, планируется строительство нескольких новых гостиниц среднего класса «три звезды».

С учетом ожидаемого массового прибытия иностранных болельщиков на относительно короткий период проведения турнира, за кото-

рым последует столь же стремительное снижение спроса на гостиничные услуги, представляется целесообразным активное использование альтернативных средств размещения туристов (санаторно-курортные учреждения и агротуристские усадьбы пригородной зоны Минска, комфортабельные студенческие общежития и др.).

Следует также уделить особое внимание подготовке и повышению квалификации профессиональных (гиды, работники гостиничного и ресторанного хозяйства, аниматоры и др.) и общественных (волонтеры) туристских кадров, потребность в которых многократно возрастет в период проведения турнира. Кроме того, необходимо предложение широкого ассортимента сувенирной продукции, отражающей национальные традиции Беларуси. Печатная рекламно-информационная продукция (буклеты, путеводители, картосхемы и т.п.) должна быть подготовлена с учетом специфических интересов и предпочтений иностранных болельщиков из различных государств (прежде всего, из стран-участниц турнира), издана в необходимом количестве на зарубежных языках.

Литература

1. География туризма: учебник / Под ред. А. Ю. Александровой. – М.: КНОРУС, 2009. – 592 с.
2. К вопросу об изменении визовой политики для иностранных граждан и ее возможных последствиях для экспорта туристических услуг: Официальное заявление Республиканского союза туристических организаций // Туризм и отдых. – 2010. – №1(735). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tio.by/newspaper/467>. – Дата доступа: 02.03.2010.
3. Национальная программа развития туризма Республики Беларусь на 2008–2010 годы. – Минск, 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.pravo.by/pdf/2008-2/2008-2\(055-068\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2008-2/2008-2(055-068).pdf). – Дата доступа: 02.03.2010.
4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2009. – 495 с.
5. Tourism and Economic Stimulus – Initial Assessment. – Madrid: UNWTO. – 2009. – 89 p.
6. World Tourism Barometer UNWTO. – 2009. – Vol. 7. – №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unwto.org. – Дата доступа: 02.03.2010.

**Материал поступил
в редакцию 16.03.2010.**

Концептуальные инновации в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси

Траскевич Анастасия Геннадьевна,

ассистент кафедры управления туризмом факультета «Высшая школа туризма»
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

Обосновывается выделение самостоятельного типа концептуальных инноваций для спа-индустрии, определены цель и объект концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте туристского рынка Беларуси. Изложены источники концептуальных инноваций и их ключевые формы применительно к особенностям туристского рынка Беларуси. Раскрывается роль концептуальных инноваций в обеспечении устойчивого характера развития конкурентоспособного санаторно-курортного сегмента туристского рынка Беларуси.

Концептуальные инновации в данной статье рассматриваются как самостоятельный тип инноваций, выполняющий базовую роль по отношению к продуктовым, рыночным и управленческим инновациям (рис. 1). Целью концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси являются изменения в понимании предмета деятельности и миссии предприятий, формирующих данный сегмент. Фактически объектом концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте является сознание следующих социальных групп:

- персонал, в первую очередь менеджеры, разрабатывающие продуктовые и маркетинговые стратегии, осуществляющие инновационную и кадровую политику на предприятиях санаторно-курортного сегмента;
- органы государственного управления санаторно-курортным обслуживанием, отвечающие за реализацию дотационной социальной политики в области здравоохранения, а также инвестиционной политики в сфере туризма;
- потребитель, движимый определенными туристическими целями, определяющими качественные и количественные характеристики спроса на санаторно-курортный турпродукт.

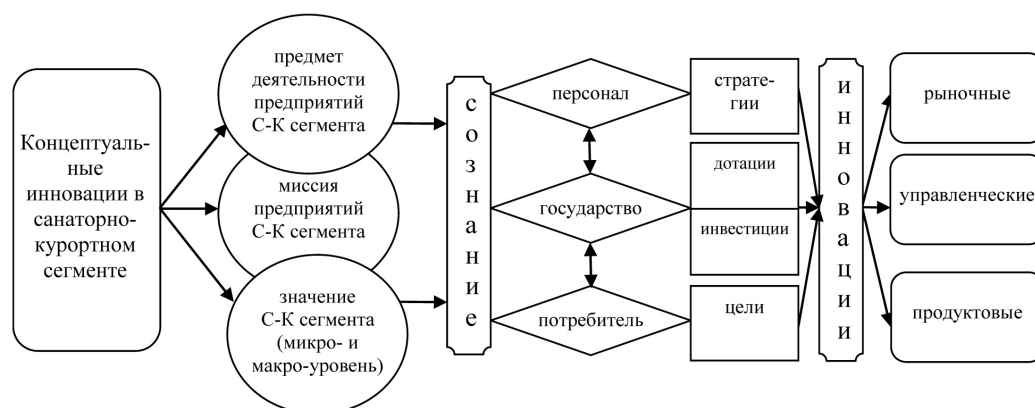


Рисунок 1 – Концептуальные инновации в типологии инноваций в санаторно-курортном сегменте
Источник: составлено автором

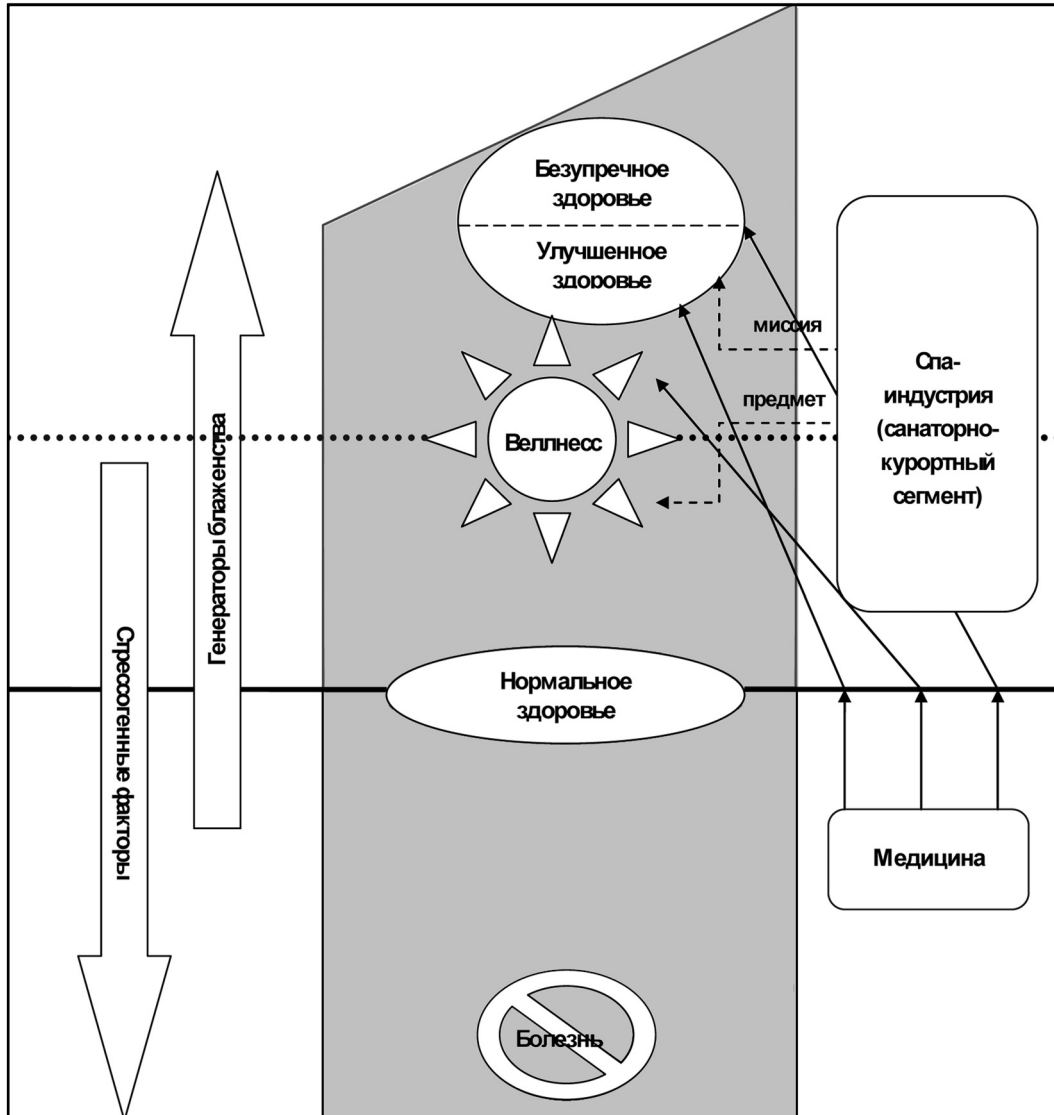


Рисунок 2 – Спектр здоровья человека: место предмет и миссия санаторно-курортного сегмента

Источник: составлено автором по данным: Cohen, M., Bodeker, G. Understanding the Global Spa Industry: Spa Management, Oxford, UK 2009. Elsevier. 465 p. – P. 8

Выделение самостоятельного типа концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте обусловлено необходимостью формирования представления о нем как о глобальном феномене, аккумулирующем мировые традиции и знания, направленные на обеспечение воспроизводства и развития человеческого потенциала.

Для обеспечения источников концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси важно выработать новые, нетрадиционные для европейского и особенно постсоветского мышления, подходы к рассмотрению феномена человеческого здоровья.

Феномен человеческого здоровья можно рассмотреть как спектр, состоящий из трех зон: болезнь («ill health»), нормальное здоровье («average

health»), улучшенное и безупречное здоровье («enhanced health», «perfect health») (рис. 2).

Границу между болезнью и нормой определяет Западная медицинская традиция, классифицирующая болезни на основании симптомов или других диагностических параметров. С этим подходом связано также использование «внешних интервентов» (лекарства, хирургическое вмешательство), которые позволяют *лечить* или *предупреждать* болезни и контролировать факторы, которые снижают уровень здоровья – стрессогенные факторы («stressors») [8].

По сравнению с пограничной зоной между «болезнью» и «нормальным здоровьем», границы «нормального» и «улучшенного» здоровья более размыты. Феномен «улучшенное здоровье»

– это нечто большее, чем здоровье, свободное от болезней, оно предполагает высокий уровень физической силы, выносливости, ясности ума, а также физическую красоту и максимальную эффективность жизнедеятельности (эмоциональную, межличностную, профессиональную). Это требует целостной интеграции многочисленных факторов, определяющих физическое, психологическое, эмоциональное, социальное, экономическое и духовное здоровье человека, а также гармонию улучшенного здоровья человека с окружающей средой [8]. Совокупность данных факторов получила название «генераторы блаженства» («blissors»). «Генераторы блаженства» являются не только противоположно направленным вектором по отношению к стрессогенным факторам, но и продолжают вектор Западной медицинской традиции, обеспечивая движение вверх по спектру здоровья, к зоне улучшенного и безупречного здоровья [11].

В своих работах современный антрополог Жозеф Камбелл отмечает, что «большинство людей ищут состояния, связанного с достижением абсолютной жизнеспособности» и называет это состояние «апофеозом человеческого потенциала» [5]. Поэтому в целевых установках потребителя санаторно-курортного турпродукта необходимо реализовать переход от ориентации на простое освобождение организма от болезней в пользу достижения улучшенного и безупречного здоровья как доминирующей туристской цели. Поскольку Западная медицинская традиция сама по себе не в состоянии обеспечить достижения данной зоны спектра здоровья, санаторно-курортный турпродукт наряду с базовой медицинской составляющей должен включать «генераторы блаженства», которые и будут обеспечивать достижение туристами конечной цели потребления санаторно-курортного турпродукта.

Описанный выше подход к феномену здоровья обуславливает изменения предмета деятельности и миссии предприятий санаторно-курортного сегмента и является для него таким образом важнейшим источником концептуальных инноваций.

В соответствии с рассмотренным выше спектром здоровья человека *предметом деятельности предприятий санаторно-курортного сегмента* является «веллнесс» («wellness»). Наиболее всеобъемлющее определение веллнесса дано М. Коэном: «Веллнесс — это многомерное состояние хорошего самочувствия, когда воз-

никает гармония внутреннего и внешнего мира человека: усиленная активность сознания, позволяющая достигать максимальной концентрации в каждый конкретный момент времени и отвечать на любую ситуацию в полном соответствии с собственным внутренним миром. Веллнесс является динамическим состоянием и приводит к продолжительной активности и эволюции сознания. В этом состоянии человек выглядит, чувствует себя и действует оптимальным образом и поэтому получает величайшее удовольствие от до предела насыщенной жизни, а также достигает максимального долголетия» [9]. В публикациях отечественных авторов часто можно встретить смешение понятий веллнесса и санаторно-курортного турпродукта. В приведенном определении М. Коэна четко прослежено отличие между санаторно-курортным турпродуктом и веллнессом, как состоянием, которое является конечной целью потребления туристом данного турпродукта.

Несмотря на отмеченные выше мировые тенденции формирования концепции функционирования спа-индустрии, в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси в настоящее время процесс *лечения болезней* господствует в качестве важнейшего предмета деятельности санаторно-курортных организаций, что проявляется в следующих отличительных характеристиках:

- в определении *медицинского профиля* предприятий отрасли (к примеру, *болезни органов кровообращения, пищеварения и т.п.*);
- в структуре *санаторно-курортного турпродукта* (высокий удельный вес реабилитационных медицинских процедур);
- в *структуре персонала* (преобладание врачей, специализирующихся на лечении конкретных заболеваний);
- в *определении целевых сегментов спроса* на туристическом рынке – люди, страдающие определенными заболеваниями, и в связи с этим не способные потреблять комплексный санаторно-курортный продукт (к примеру, анимационные услуги санаторно-курортных организаций), и зачастую обладающие ограниченной покупательской способностью на туристическом рынке, где они часто выступают так называемыми «вынужденными» потребителями, ориентирующимися на жизненно необходимый для них минимум туристических услуг;
- в *концепции продвижения* приоритетными факторами позиционирования являются каче-

ство медицинской инфраструктуры, медицинский профиль и прочие факторы, связанные с лечением болезней в санаторно-курортных организациях;

- в системе стандартов обслуживания туристов в санаторно-курортных организациях (распространенное отношение к гостям как к «большим», находящимся на лечении в медицинском учреждении).

На смену вышеописанной концепции функционирования санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси должно прийти рассмотрение *веллнесса как предмета деятельности санаторно-курортных организаций*, а задачи обеспечения устойчивого воспроизводства и развития человеческого потенциала как миссии предприятий санаторно-курортного сегмента. Это неизбежно приведет к инновационным изменениям во всех отмеченных выше характеристиках предприятий данного сегмента (внедрению продуктовых, рыночных и управленческих инноваций).

Внедрение отмеченных концептуальных инноваций не предполагает отказ от выработанного на протяжении всей истории развития отечественного санаторно-курортного сегмента конкурентного преимущества, представленного высоким качеством и разнообразием оказываемых медицинских услуг. Речь идет о превращении данного преимущества в базовый фактор функционирования санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси, на основании которого осуществляется развитие «генераторов блаженства», а значит – и качественно нового, инновационного санаторно-курортного турпродукта, ориентированного на новые ниши туристического рынка, отличающиеся более устойчивым, платежеспособным и диверсифицированным туристическим спросом.

Вместе с тем, важно обеспечить четкое разграничение предприятий санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси и санаторно-курортных учреждений, не являющихся субъектами туристического рынка. Сфера деятельности последних будет четко ограничена медицинским лечением и реабилитацией людей, страдающих определенными заболеваниями. Для первых приоритетным предметом деятельности станет веллнесс, а миссией – достижение потребителями санаторно-курортного турпродукта самой высокой зоны спектра здоровья.

При таком четком функциональном разграничении предприятий санаторно-курортного

обслуживания Беларуси очевидным становится и предмет государственной дотационной политики в сфере санаторно-курортного лечения и оздоровления населения, которая в настоящее время направлена на обеспечение доступа к санаторно-курортному лечению и реабилитации нуждающимся категориям граждан (пострадавшие от аварии на ЧАЭС, пенсионеры и другие льготные категории граждан, страдающих определенными заболеваниями). Так же четко определяется и предмет деятельности субъектов туристического рынка (туроператоров, рекламных агентств в туристической и государственных организаций, занимающихся продвижением туристических возможностей Беларуси на внутреннем и внешнем туррынках) – санаторно-курортный сегмент, обеспечивающий достижение высшей зоны спектра человеческого здоровья, максимума человеческого потенциала и ориентированный, таким образом, на удовлетворение платежеспособного туристического спроса.

Для обеспечения устойчивых изменений в установочных целях потребителей санаторно-курортного турпродукта предприятиям санаторно-курортного сегмента необходимо выполнять функции школ, где туристы постигают способы усиления собственного сознания, учатся качественно новому образу жизни и методам усиления собственного физического и духовного потенциала. Поэтому будущее предприятий санаторно-курортного сегмента Беларуси следует также связывать с новой ролью образовательных центров, где клиентов учат заботиться о себе и достигать оптимального состояния здоровья. Это также необходимо для обеспечения эффективной интеграции национального санаторно-курортного сегмента в систему глобальной спа-индустрии, в которой популярной концептуальной инновацией является рассмотрение образовательной составляющей в качестве основной при определении значения спа-индустрии на микро-уровне – уровне воздействия на каждого человека [12].

На макро-уровне значение спа-индустрии проявляется в формировании глобальной «спакультуры», направленной на решение ряда глобальных проблем человечества [9]. Общеизвестной является необходимость осмысления этих проблем на основе единого философского базиса [1]. В качестве источника формирования такого философского базиса М. Коэн рассматривает именно глобальный санаторно-курортный

сегмент, поскольку в данном случае человечество объединено универсальной ценностью и целью – поиском состояния веллнесса. Данная универсальная цель рассматривается в качестве сознательного продолжения животного инстинкта избежать боли, корни которого уходят к заре истории человечества [7].

Согласно концепции М. Коэна, пока практики веллнесса развивались внутри замкнутых культур, невозможно было формирование некоей глобальной устойчивой культуры. В новом тысячелетии спа-индустрия обладает потенциалом, достаточным для превращения в устойчивый глобальный феномен, основанный на технологиях, коммерческой составляющей и возникновении глобальной спа-культуры [9].

Предпосылки возникновения глобальной спа-культуры связаны с переходом к концепции туристических впечатлений как важнейшего критерия полезности турпродукта. Потребности в определенной социокультурной трансформации посредством рекреационных занятий остаются актуальной, несмотря на стандартизацию туристических услуг с развитием глобальных гостиничных и ресторанных цепей. И глобальный санаторно-курортный сегмент получает в настоящее время возможность удовлетворять эту потребность путем соотнесения феномена веллнесса с санаторно-курортным турпродуктом, а также выполнения своих приоритетных функций на микро-уровне (функций образовательных центров).

Для обеспечения устойчивого развития санаторно-курортного сегмента формирование глобальной спа-культуры должно происходить в соответствии с новой концепцией потребления – так называемой LOHAS-концепцией (от заглавных букв слогана *Lifestyles of Health and Sustainability* – здоровый и устойчивый образ жизни), основное значение в которой приобретает ориентация на производство товаров и услуг для людей, которые ценят здоровье, окружающую среду, социальную справедливость, развитие личности и устойчивый образ жизни [13].

Внедрение LOHAS-концепции функционирования санаторно-курортного сегмента как важнейшей концептуальной инновации, обеспечивающей его устойчивое развитие, вызывает необходимость ряда продуктовых и рыночных инноваций, важнейшим проявлением которых станет отказ от акцентов на роскоши при создании и продвижении санаторно-курортного турпродукта и, напротив, ориентация на заклю-

ченный в нем феномен «веллнесса», обеспечивающий устойчивое здоровье и благополучие индивида. Кроме того, будет необходимо и внедрение управленческих инноваций, касающихся, к примеру, взаимоотношений с внешней средой бизнеса: бережное отношение к природной среде и природному лечебно-рекреационному потенциалу курортных территорий, вовлечение местного населения и др.

К основополагающим источникам концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте следует отнести также инновационные концепции медицины, важнейшей из которых в данном случае является интегрированная, или целостная, медицина, которая формируется в результате объединения связями синергетики различных ее видов: общепринятой, альтернативной и традиционной медицины. Интегрированная медицина находится на пике популярности в мире, т.к. позволяет сконцентрироваться на профилактике заболеваний и улучшении здоровья с использованием альтернативных методов оздоровления и лечения. Потребители медицинских услуг в настоящее время заинтересованы в максимизации своего здоровья, замедлении процессов старения организма и достижении высшего уровня своих функциональных способностей, а не в простом лечении уже проявившихся заболеваний [6].

Общепринятая медицина в настоящее время превратилась в высокодоходную отрасль глобального рынка. Причем эта отрасль уже проникла в сферу туризма с развитием медицинского аспекта. Интегрированная медицина имеет возможность проникнуть в сферу туризма через спа-индустрию, целью которой является не простое лечение болезней, а именно усиление здоровья потребителя. Интегрированный подход к медицинскому обслуживанию в спа-индустрии выводит целостные медицинские концепции из чисто «больничной» сферы и находит им применение в сфере гостеприимства [7].

Предприятия гостиничного бизнеса являются более привлекательными для потребителя, чем больницы, т.к. ассоциируются именно с отдыхом, а не с лечением. Благодаря соединению интегрированного подхода к медицине, который делает акцент на здоровом образе жизни и развитии физического и духовного потенциала человека, с принципами индустрии гостеприимства спа-индустрия обладает достаточным потенциалом для формирования устойчивой системы здравоохранения на основе принципов

веллнесса. Таким образом, формируется некий гибрид больницы, спа-центра и отеля, который в западной литературе получил определение «хос-спа-теля» (“hos-spa-tel”) [9].

Уже на современном этапе предприятия санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси, в отличие от большинства предприятий спа-индустрии в мире, имеющих лишь косвенное отношение к медицине, вовлечены в процесс объединения интегрированных подходов к медицине с традиционными услугами индустрии гостеприимства. Причем отмеченный процесс интеграции непроизвольно развивается в соответствии с принципами новых концепций потребления, в частности, LOHAS-концепции.

Понятие «хос-спа-теля» уже сейчас вполне применимо к белорусской практике санаторно-курортной деятельности: белорусские санатории первой категории, активно вовлеченные в систему национального туристического рынка, могут быть отнесены к категории хос-спа-телей по следующим основным критериям:

- в основе процесса создания санаторно-курортного турпродукта лежит медицинская составляющая, с развитыми медицинскими традициями и значительными компетенциями медицинского персонала;

- уровень обслуживания максимально приближен к стандартам индустрии гостеприимства, при этом с минимальной ориентацией на роскошь, свойственную зарубежным предприятиям спа-индустрии [4], но с использованием экологически чистых стройматериалов, с организацией здорового питания на основе экологически чистых продуктов, что соответствует LOHAS-концепции потребления;

- в дополнение к базовым медицинским процедурам активно внедряются новые услуги, которые можно отнести к категории «генераторов блаженства» [3];

- основной сегмент спроса формируют платежеспособные туристы, в том числе иностранные, преследующие не чисто лечебно-оздоровительные цели, а разнообразные туристические цели (познавательные, спортивные, цели событийного и делового туризма и др.); таким туристам свойственна ориентация не на освобождение от определенных болезней, а на воспроизводство и развитие собственного человеческого потенциала [2].

В таком случае Республика Беларусь имеет существенный потенциал превращения в один из узлов формирования каркаса глобального

санаторно-курортного сегмента, а также глобальной спа-культуры. Для реализации этого потенциала санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси необходимо комплексное выполнение следующих условий:

- оперативный переход к веллнессу как важнейшему предмету деятельности предприятий санаторно-курортного сегмента;

- строгая ориентация на законы и стандарты сервиса, принятые в глобальной индустрии гостеприимства;

- осознанное усиление непроизвольно сформировавшейся ранее тенденции соответствия стандартов обслуживания принципам новых концепций потребления, в частности LOHAS-концепции;

- сохранение и преумножение медицинских традиций санаторно-курортного лечения и оздоровления.

Концептуальные инновации при разработке методики реализации данных условий выступают в качестве первичного, базового элемента, создающего устойчивую основу для эффективного внедрения продуктовых, рыночных и управленческих инноваций, которые будут выступать уже в качестве ключевого инструментария в рассматриваемой методике. Поскольку предметом концептуальных инноваций является сознание людей, от которых зависит развитие санаторно-курортного сегмента, то первостепенное значение в процессе внедрения данного типа инноваций приобретает образовательная составляющая. Она должна быть в первую очередь направлена на формирование инновационного подхода к предмету, месту и роли санаторно-курортного сегмента в структуре национального туристического рынка, а также понимание принципов его устойчивого развития и законов интеграции санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси в систему глобальной спа-индустрии.

Образовательный процесс должен охватить представителей всех трех социальных групп – объектов концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте и включать:

- подготовку компетентных специалистов для управленческого звена предприятий санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси;

- повышение квалификации и переподготовку работников государственных учреждений, курирующих сферу санаторно-курортного обслуживания;

- реализацию предприятиями санаторно-курортного сегмента своей инновационной роли образовательных центров для туристов.

Помимо основополагающей роли в реализации стратегий инновационного развития санаторно-курортного сегмента, концептуальные инновации имеют значительный потенциал для привлечения в данную сферу дополнительных финансовых ресурсов со стороны государства и международных организаций, корпоративного сектора и инвесторов. Для каждого источника финансирования действуют специфические весомые аргументы:

- государство и международные организации посредством поддержки концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте получают возможность реализации своих социальных функций, а также функций по обеспечению устойчивого развития человеческого потенциала;

- корпоративный сектор нуждается в качественной реализации задач воспроизводства и развития потенциала трудовых ресурсов. Согласно исследованию, представленному на Мировом экономическом форуме в 2007 г., треть частных компаний мира предпринимают самостоятельные попытки реализации веллнесс-программ для своих сотрудников [14]. Компетентная реализация данных программ может иметь место только при объединении усилий корпоративного сектора и санаторно-курортного сегмента. Причем конкурентным преимуществом отечественных предприятий санаторно-курортного сегмента в данном случае является накопленный в процессе организации санаторно-курортного дела в Беларуси богатый опыт взаимодействия с корпоративным сектором;

- функционирование предприятий санаторно-курортного сегмента на основе принципов устойчивого развития может являться фактором формирования инвестиционной привлекательности данных предприятий. В настоящее время мировые инвесторы начинают осознавать перспективность финансовых вливаний в сферу веллнесс-производств, и поэтому начинают формировать целые «спа-сообщества» [9]. Привлечение финансовых вливаний со стороны данного типа инвесторов для Беларуси, помимо основных выгод, будет иметь огромное значение как фактор формирования имиджа и инвестиционной привлекательности национальной туристической индустрии.

Полученные дополнительные инвестиции могут быть направлены на дальнейшее разви-

тие образования и научных исследований в сфере санаторно-курортной деятельности, а также выступать в качестве финансового источника внедрения продуктовых, рыночных и управленческих инноваций, обеспечивая тем самым реализацию инновационного устойчивого развития санаторно-курортного сегмента.

Заключение

Усиливающийся акцент на веллнесс и устойчивое развитие, в сочетании с объединением секторов здравоохранения, туризма и гостеприимства, способствует внедрению концептуальных инноваций в санаторно-курортном сегменте. В качестве ключевых концептуальных инноваций в данной сфере следует отметить:

- рассмотрение веллнесса в качестве предмета деятельности предприятий санаторно-курортного сегмента, а обеспечение устойчивого воспроизводства и развития человеческого потенциала – в качестве их миссии;

- новые подходы к оценке значения санаторно-курортного сегмента на микро и макро-уровнях в условиях глобализации и нарастающих глобальных кризисных тенденций развития мирового сообщества;

- ориентацию на новые устойчивые концепции потребления, в частности LOHAS-концепцию;

- аккумуляцию концептуальных инноваций в медицине;

- рассмотрение хос-спа-телей как наиболее эффективной формы интеграции современных достижений целостной медицины с законами индустрии гостеприимства для формирования глобальной спа-индустрии, функционирующей на основе принципов устойчивого развития.

При внедрении концептуальных инноваций первоочередное значение приобретает образовательный процесс, направленный на основные объекты – персонал, государство, потребитель.

Концептуальные инновации являются базисом для реализации задач достижения конкурентоспособности санаторно-курортного сегмента туристического рынка, обеспечивая формирование идейной, стратегической и финансовой основы инновационной деятельности на основе принципов устойчивого развития.

Беларусь имеет существенный потенциал превращения в один из первых узлов формирования каркаса глобальной спа-индустрии, а также глобальной спа-культуры.

Примечание 1. Термин «спа-индустрия» применяется по отношению к глобальному сектору индустрии туризма, осуществляющему производство санаторно-курортного, или спа, продукта. В Беларуси в настоящее время можно говорить лишь о существовании санаторно-курортного сегмента, возникшего в результате интеграции в систему туристического рынка наиболее эффективно и гибко функционирующих санаторно-курортных учреждений.

Литература

1. Степин, В. С. Эпоха перемен и сценарии будущего / В. С. Степин. — М.: ИФРАН, 1996. — 176 с.
2. Траскевич, А. Г. Воздействие внутреннего спроса на формирование международной конкурентоспособности санаторно-курортного комплекса Беларуси / А. Г. Траскевич // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: матер. III Междунар. молодежной науч.-практ. конф., УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 27 марта 2009 г. – Пинск: ПолесГУ, 2009. – С. 103-105.
3. Траскевич, А. Г. Современные тенденции развития санаторно-курортного хозяйства Беларуси / А. Г. Траскевич // Туризм и региональное развитие: сб. науч. ст. Вып. 5. – Смоленск: Универсум, 2008. – С. 289-295.
4. Траскевич, А. Г. Анализ возможностей использования санаторно-курортных учреждений Беларуси в качестве альтернативных средств размещения туристов / А. Г. Траскевич, Т. И. Колос // География, геоэкология, геология: опыт научных исследований: матер. V Междунар. науч. конф. Днепропетровского нац. ун-та. – Киев: ГНПП «Картография», 2008. – Вып. 5. – С. 458-461.
5. Campbell, J. The power of Myth / J. Campbell. – New York: Doubleday, 1998.
6. Cohen, M. From complimentary to integrative and holistic medicine / M. Cohen // Perspectives on Holistic Health. – Clayton: Monash Institute of Public Health, 2001. – P. 33-42.
7. Cohen, M. The evolution of holistic medicine / M. Cohen // Pathways to Holistic Health. – Clayton: Monash Institute of Public Health, 2000. – P. 11-24.
8. Cohen, M. Energy medicine from an ancient and modern perspective / M. Cohen // Perspectives on Holistic Health. – Clayton: Monash Institute of Health Service Research, 2002. – P. 97-108.
9. Cohen, M. Understanding the Global Spa Industry: Spa Management / M. Cohen, G. Bodeker. – Oxford, UK 2009. Elsevier. – P. 5-27.
10. Corbin, C. Pangrazi, R. (2001) Towards a uniform definition of wellness: a commentary, Research Digest 3 (15): 1-8. Washington DC, President's Council on Physical Fitness and Sports [Electronic resource] / The President's Challenge Physical Activity and Fitness Awards Program. – Mode of access: http://www.presidentschallenge.org/misc/news_research/research_digests/dec2001digest.pdf. – Date of access: 13.12.2009.
11. Magest, Yogi Maharishi. Thirty Years Around the World / Yogi Maharishi Magest // Dawn of The Age of Enlightenment. – Vlodroc: Vol. One, Maharishi Vedic University Press, 1986. – P.1957-1964.
12. Muller, H., Kaufmann, E. L. Wellness tourism: market analysis of a special health tourism segment and implications for the hotel industry, Journal of Vacation Marketing, 7 (1) (2000) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://jvm.sagepub.com/cgi/content/refs/7/1/5>. – Date of access: 13.12.2009.
13. Official site of international LOHAS-movement [Electronic resource] / Conscious Wave Inc. – New York, 2008. – Mode of access: <http://www.lohas.com>. – Date of access: 16.02.2010.
14. PriceWaterHouseCoopers (2007) Working Towards Wellness: Accelerating the Prevention of Chronic Disease, World Economic Forum. [Electronic resource] / PriceWaterHouseCoopers LLP. – New York, 2006. – Mode of access: <http://pwchealth.com/cgi-local/hregister.cgi?link=reg/wellness.pdf>. – Date of access: 10.02.2010.

**Материал поступил
в редакцию 23.02.2010.**

Современный мировой кризис и будущее России

Акулов Валентин Леонидович,

доктор философских наук, профессор,

член-корреспондент Международной академии организационных и управленческих наук

Анализируются актуальные проблемы развития России в XXI веке в контексте кризисных явлений и обсуждения модернизационных проектов.

«...Ежели люди порочные связаны между собой и составляют силу, то людям честным надо сделать только то же самое. Ведь так просто»
Лев Толстой

Еще совсем недавно будущее России представлялось если не лучезарным, то, по крайней мере, простым и ясным: необходимо возвратиться на магистральный путь развития человечества, с которого Россия сошла в 1917 г., влиться вновь в семью «цивилизованных народов», из «империи зла» стать равноправным и уважаемым членом единого «европейского дома». Сегодня эта эйфория сошла или почти сошла на нет. Однако ж и правду знать не хотят. Ни власть, ни интеллектуальная ее обслуга. Никак не хотят признать, что «магистральный путь развития человечества», с которым связывалось столько надежд, на поверку оказался историческим тупиком, а «конец истории», который предрекал Ф. Фукуяма, может стать концом человеческой цивилизации. В самом прямом смысле этого слова. Разразившийся глобальный мировой кризис демонстрирует это с полной очевидностью. Каждому сколько-нибудь смыслящему в социальной аналитике человеку ясно: противоречия, которыми обременено современное общество, не могут быть разрешены в рамках доминирующей сегодня в мире системы общественных отношений. Поэтому человечество уже сегодня поставлено перед жесткой альтернативой: либо сменить форму своей организации, либо уйти в небытие. Третьего тут поистине не дано. Однако политический бомонд предпочитает жить в мире предрассудков и иллюзий.

Этот вывод я делаю в том числе и на основании тех футурологических прогнозов относительно будущего России, которые заполнили в последнее время страницы печатных изданий, теле- и радиоэфир.. Верно и продуктивно в них, на мой взгляд, лишь одно: вопрос сегодня состоит не в том, какой образ должна принять Россия, а о том, сохранится ли она вообще как геополитическая реальность. Быть или не быть России – вот в чем вопрос. Что касается предлагаемых рецептов ее спасения, то все они мыслятся в рамках того вектора развития, который был задан России в 1993 г., и, следовательно, либо вообще не реализуемы, либо ничего радикально изменить не в состоянии. Невольно вспоминаются полные горечи и сарказма слова покойного академика Львова: «Раньше в России были две беды: дураки и дороги. Ныне к ним прибавилась третья – дураки, указывающие дороги».

Методология исследования социальных явлений предполагает учет не только внутривнутриполитических, но и внешнеполитических, не только объективных, но и субъективных факторов. Именно с этих позиций я и предлагаю посмотреть на интересующую нас проблему, причем ограничившись пока исключительно субъективной стороной дела. Итак, заинтересован ли Запад, куда мы так постыдно пытаемся лезть, в существовании России? Ответ, по-моему, должен быть очевиден для каждого, кто сохранил еще способность видеть и понимать то, что он видит: нет и еще раз нет. Напротив, все усилия Запада направлены на то, чтобы Россия как субъект мировой политики прекратила свое существование. Об этом не говорят вслух. Но разве дела не красноречивее любых слов? Впрочем, почему не говорят, иногда и проговариваются. Например, Тэтчер и Ольбрайт по женской своей болтливости. Или Бжезинский по врожденной своей наглости. Ничего нового в такой позиции Запада нет. Это его старая традиция. Он всегда смотрел на Россию глазами голодного шакала, т. е. как на

потенциальную жертву. Видел в ней не субъект исторического процесса, а территорию, подлежащую колонизации. И нынешняя российская власть, как это ни противоестественно, своей политикой всячески этой колонизации способствует. В том числе и озвученной президентом Медведевым стратегией модернизации экономики. Сама по себе задача модернизации действительно насущнейшая, что и говорить. Может быть, даже более насущная, чем задача индустриализации, стоявшая перед СССР в 30-е годы минувшего столетия, проведение которой спасло страну в годы гитлеровского нашествия. Вопрос в другом: кто модернизировать будет? Абрамович? Дерипаска? Вексельберг с Фридманом? Или возвратившиеся из бегов Березовский с Гусинским? То что бизнес является двигателем научно-технического прогресса – вздорная выдумка. Он не движет научно-технический прогресс, он паразитирует на нем. О российском же «бизнесе» как субъекте модернизации вообще может вести речь лишь человек, начисто лишенный чувства юмора. Его цель – прибыль и только прибыль и ничего, кроме прибыли. Прибыль сиюминутная и любой ценой, вплоть до разрушения производства.

История свидетельствует, что двигателем научно-технического прогресса всегда и везде выступало государство. Но современная российская власть сняла с себя всякие государственные заботы, превратившись в ночного сторожа при капиталах олигархов. Впрочем, если бы она и пожелала модернизировать экономику, то не в состоянии было бы этого сделать. Модернизация, кроме всего прочего, требует огромных средств. Откуда взять их, если власть, раздарив государственную (общенародную) собственность «эффективным собственникам», фактически освободила их даже от уплаты налогов? 13 процентов, которые, наряду с нищенствующим народом, платит российское эффективное ворье, – мизер, на который никакую модернизацию провести невозможно. Собственно, это понимает и сама власть, делая ставку не на внутренние резервы, а на зарубежных «инвесторов» и зарубежные кредиты. Но кому же не ясно, что в том положении, в котором страна оказалась сегодня, это может означать только одно: распродажу России. Распивочно и на вынос. И не на полноценную валюту и даже не на стеклянные бусы, а на бумажные фантики. И никакая державно-патриотическая риторика, в которой упражняется власть, не в состоянии отменить этого факта. Таким образом, можно

констатировать, что со стороны внешнеполитических условий сохранение России даже в пределах того геополитического огрызка, над которым Б. Ельцин и его кагал водрузили петровский коммерческий флаг, весьма и весьма проблематично.

На позицию Запада можно было бы наплевать. Весь трагизм сегодняшнего положения состоит в том, что и в самой России не осталось сколько-нибудь серьезной организованной социальной силы, которая была бы кровно заинтересована в сохранении страны и которая готова была бы эту страну защищать. Больно и страшно об этом говорить, но преступно было бы молчать. Или я ошибаюсь? Может быть, бизнес в этом заинтересован? Бизнес вообще космополитичен по своей природе, а нынешний российский бизнес к тому же в массе своей не русский, не татарский и не башкирский, т. е. представлен людьми, корнями своими не связанными с Россией. Это он и доказывает, вывозя капиталы за рубеж и обзаводясь двойным и тройным гражданством. Для этого, инородческого, бизнеса превращение России из политического субъекта в «экономическое пространство» не трагедия, а «американская мечта». Народ заинтересован? Русский народ сегодня, говоря языком марксизма, из народа «для себя» превратился в народ «в себе». Он задавлен нищетой, денационализирован идеологией босяцкого интернационализма и «общечеловеческих ценностей», развращен телевизионной похабщиной и без особых угрызений совести обменяет свой государственный суверенитет на обещание жить, «как живут в цивилизованных странах». Даже не поинтересовавшись, не очередное ли это вранье. Последнее касается прежде всего рабочего класса, не сращенного с землей. Если кто-то думает, что такое невозможно, что я клевету на рабочий класс, пусть вспомнит шахтеров и сыгранную ими роль в приходе к власти Ельцина и его отребья. Или спросит у нынешних рабочих газпрома. Об интеллигенции я умолчу. Во-первых, она никогда не представляла собой самостоятельной силы. Во-вторых, русская интеллигенция, как свидетельствует история, способна только разрушать, хныкать и путаться под ногами, созидать она ничего не может. Наконец, где она, эта интеллигенция – «совесть нации»? Может быть, «народные скоморохи России», кривляющиеся на театральных и эстрадных подмостках, развлекающие народ с телевизионного экрана одесскими анекдотами и сексуальными своими похождениями? Ученые-

обществоведы, отрабатывающие зарубежные гранты? Или те естественники и технари, которые, сбежав за рубеж в трудную для Родины годину, льют безутешные слезы по поводу безотрадного состояния российской науки и дают спасительные советы из своего «прекрасного далека»? Таким образом – увы! – и со стороны внутривосточных условий дела с сохранением русской государственности обстоят более чем плачевно. К сказанному следует добавить, что и так называемая «профессиональная» (т.е. наемная – обойдемся без эвфемизмов) армия способна выполнять лишь репрессивные (полицейские) функции (для чего, собственно, и формируется – пусть либердемовский агитпроп не держит нас за дураков), ни на что другое она не способна.

Значит ли это, что Россия фатально обречена? Нет, зарубежным и доморощенным гровщикам придется подождать. Отечественная история свидетельствует: Россия не единожды оказывалась на краю пропасти, но всякий раз находила в себе силы, подобно птице Феникс, возрождаться из пепла. Есть эти силы и сегодня, причем во всех слоях общества. Просто они разрознены и деморализованы мощным репрессивным прессом. Их необходимо консолидировать и вооружить простой и понятной программой, соответствующей реально сложившейся ситуации. И делать это нужно уже сегодня, уже сейчас. Я, естественно, не собираюсь предлагать эту программу. Укажу лишь на некоторые идеи, которые, на мой взгляд, могли бы сыграть роль ее несущих конструкций.

1. Никакая модернизация, без которой невозможно дальнейшее развитие России, а следовательно и само ее существование как суверенного государства, невозможна на основе утвердившейся на Западе общественно-политической системы. Поэтому вхождение России в 1993 г. в так называемое «мировое сообщество» было грубейшей стратегической ошибкой, приведшей не только к ее деградации, но и создавшей реальную угрозу ее суверенитету. Национально-государственные интересы России требуют выхода из этой системы при сохранении с ней лишь тех отношений и в том их объеме, которые не противоречат этим интересам. В качестве первоочередных задач на этом пути необходимо: а) произвести реприватизацию важнейших стратегических хозяйственных объектов, прежде всего в сфере добывающей и оборонной промышленности, незаконно отчужденных от государства и переданных в частные руки. Такая

реприватизация будет не реквизицией, а только актом социальной справедливости. Раздающиеся угрозы гражданской войны – страшилка либо для слабонервных, либо для слабоумных. Средства, получаемые от реализации за рубеж нефти, газа, леса, цветных и драгоценных металлов, военной техники, технологий ее производства и т.д., использовать на нужды модернизации промышленности, восстановление разрушенного сельского хозяйства, оснащение армии новейшими отечественными образцами оружия, в том числе ракетно-ядерного; б) банковскую систему как потенциальный источник ростовщичества и рассадник социального паразитизма национализировать. Это позволит контролировать денежные потоки, используя финансовые средства на важнейших направлениях модернизации и экономического развития, проведение нормальной социальной политики, политики в области образования, здравоохранения, развития науки и культуры; в) восстановить монополию государства на внешнюю торговлю стратегическими материалами. Все расчеты внутри страны производить только в российских рублях, законодательно запретив хождение на территории России иностранной валюты.

2. Утверждение подлинного народовластия, без которого невозможно эффективное развитие страны, требует радикальной реформы политической системы. Необходимо отказаться от навязанного России парламентаризма с его нелепым принципом «разделения властей» и «профессиональным» (то есть работающим на постоянной основе – вновь обойдемся без эвфемизмов) парламентом как не отвечающим отечественным традициям, лишь имитирующим демократию и культивирующим социальное иждивенчество. Восстановить традиционный для России соборный принцип принятия важнейших государственных решений.

3. Нация – это самоорганизовавшийся в государство этнос. В этом ее сущность, качественное отличие от рода и племени. Нации существуют и могут существовать только в государственной форме, а государства – только как национальные государства. Понятие многонационального государства – нонсенс, идеология, измышленная глобалистскими мудрецами в целях денационализации наций и разгосударствления государств. Исторически Россия сформировалась как государство русской нации и может сохранить себя только как русское государство. Поэтому первостепенная задача состоит в восстановлении статуса русского на-

рода как народа государствообразующего при полном сохранении гражданского равноправия. Всем гражданам России вне зависимости от этнической принадлежности необходимо осознать: перестав быть русской, Россия не станет «многонациональной», она просто уйдет в геополитическое небытие, а проживающие на ее территории народы превратятся в пожираемый социальный планктон, ибо ни один из них не в состоянии взвалить на себя ношу государствообразующего народа. Такова суровая реальность, изменить которую не властен никто.

4. Сохранение духовного начала русской цивилизации и цивилизации мусульманских народов, образующих государственное тело России, как необходимого условия их самоидентификации требует радикальной переориентации государственной культурной политики. Необходимо незамедлительно национализировать основные телевизионные каналы, сделав их орудием возрождения России. На частных каналах ввести жесткую цензуру с целью противодействия пропаганде насилия, жестокости, разврата, пошлости и других растлевающих общество «общечеловеческих ценностей». Прекратить разрушение системы образования болонским СПИДом, восстановив модернизированную в соответствии с новыми требованиями отечественную классическую систему. Провести ревизию частных учебных заведений на предмет их профессиональной состоятельности.

5. Прекратить деградацию русской армии, вызванную реформаторским зудом дилетантов. Отказаться от так называемой контрактной формы ее комплектования, восстановив всеобщую воинскую повинность. Поднять утраченный в ходе «реформ» престиж военного профессионализма и авторитет воинской службы.

Предлагаемые меры, естественно, встретят противодействие со стороны тех, кто волевым порядком установил свои правила формирования государственных институтов, делающие нынешнюю властную верхушку практически несменяемой. Играть по этим навязанным обществу правилам равносильно тому, что садиться играть в карты с шулером – проигрыш гарантирован при любом раскладе. Надежда переломить ситуацию путем завоевания парламентского большинства – верх политической наивности. У народов России осталось сегодня одно-единственное средство – внепарламентское давление на власть. Средство вполне легитимное, прямо предусмотренное Всеобщей декларацией прав человека. Поэтому любые по-

пытки власти противодействовать этому праву народа, в особенности силовыми методами, могут и должны квалифицироваться как политический экстремизм.

**Материал поступил
в редакцию 10.03.2010.**

Великая война и наша Великая Победа

Либезин Олег Владимирович,
кандидат исторических наук, доцент (г. Минск)

Рассматривается Великая Отечественная война Советского Союза в контексте Второй мировой войны, фальсификация ее истории, истоки Победы советского народа.

Май 1945 г. Коалиция независимых народов Европы и Америки повергла фашистскую Германию. К Победе шла в авангарде страна с державным именем СССР. Та страшная война никогда не останется в живой памяти человечества сухим упоминанием об одном из вооруженных катаклизмов XX столетия. В историческую весну на Шпрее – в коленопреклоненной Европе, сквозь слезы счастья, после крови, унижений и мук – восторжествовали начала свободы и братства наций. Триумф Победы разделили все, для кого битва с фашизмом сделалась общим делом. Она была общей и для тех, кто нес суровый, но гуманный меч возмездия, и для тех, кто близил избавление в тылу и оккупации, солидаризировался на далеких континентах. Немеркнущую славу стяжали доблестная Красная Армия и героический советский народ, храбрые моряки и летчики США, Великобритании, патриоты Франции, бойцы Югославии, Албании, Греции, Польши.... Наступил день долгожданного мира.

Мы родом не из детства – из войны

В воспоминаниях опаленных войной советских поколений Великая Отечественная занимала особое место. Она стала самым большим испытанием народа, политического строя, коммунистической морали. Ее несказанная цена ощущалась «от Москвы до самых до окраин». Именно в те часы невероятное напряжение сил породило в общественном сознании грандиозный пантеон гражданственно-нравственных понятий, идей (как например, верности, любви к Родине, своему народу, массового героизма, массового подвига и т.д.), который 1418 бесконечных суток зажигал, затем в мирные годы духовно спланивал людей, выражал их характер, идеологию.

В любом советском уголке – Белоруссии, России, на Украине или Казахстане – образ Победы олицетворяли орденосцы, переступившие в 1945-м с гвоздиками родительский порог. Образ Победы глядел со стареньких семейных фотографий дорогими глазами отцов, мужей, сыновей, дочерей, сложивших голову на полях брани. Представал огромной страной, вздыбившейся по зову вождя на жестокого врага. Звучал набатом-песней А. Александрова и В. Лебедева-Кумача «Священная война». Из поколения в поколение память о Победе бережно хранилась, чтилась, являлась неприкосновенной. В ней пульсировали непреходящая скорбь утрат и гордость выстоявших, жило проникновенное убеждение в правоте дела, за которое сражались. Нарушить сокровенное – значило надломить сердце советскому человеку.

В 1991 г. капитулянты в верхах КПСС и России спустили флаг Советского Союза, разбили золотистые Серп и Молот – через 46 лет после знаменитого парада победителей на Красной площади в Москве. Теперь о могучей державе, когда-то прошагавшей путями-дорогами от Волги до Берлина, мало кто признательно задумывается из подрастающих Владов и Камилл (вам тут пожалуется каждый озабоченный школьный учитель истории). Молодежь без отеческого прошлого... А ведь на ниве образования, в культурной сфере и информации «ратают» (не по пальцам пересчитать) дипломированные да аттестованные «специалисты», по недомыслию либо намеренно чернящие ярчайшую эпопею в анналах родного края, весь советский XX в. в судьбе белорусского народа.

Европа за Уралом...

В хронике гитлеровской Европы есть страницы, которые замалчивают недавние апологеты советской эпохи, а сегодня ее «ревизионисты» («ревизионистами» называем условно, поскольку их «доводы» не имеют под собой серьезной научной, вообще никакой почвы). От историков «нового склада» нечего ждать исповеди при отсутствии гражданственности и научной беспринципности в том, что игнори-

руемая ими советская концепция европейской и общечеловеческой драмы 1930-1940-х годов заслуживает пристального внимания.

В новейших «выданных» ортодоксальный коммунистический взгляд на Вторую мировую войну и Великую Отечественную войну Советского Союза исключительно критикуется. Известно, что в СССР глубоко исследовали геополитический аспект мировой войны, которую на Западе готовили и начали монополии, капиталистические державы, в первую очередь – Германия, как войну империалистическую, за источники сырья, рынки сбыта, за чужие территории. Без ясности в этих вопросах невозможен анализ предвоенной обстановки в Европе и СССР, объективная оценка военных событий. Однако советская версия Второй мировой войны интересует некоторых «профессиональных ученых» как прошлогодний снег [22, с. 3]. Неслучайно академические и университетские учебные пособия молчат о том факте, что к лету 1940 г. континентальная Европа объединилась. А объединил ее национал-социалист Гитлер, создавший «европейскую крепость». Фюрера увлек бриановский проект «Пан-Европа», но пришлось устранить соперничавшую и презираемую им Францию. Объединенная Европа представляла собой конгломерат народов, союз ротшильдов, толпу обманутых, безработных рабочих, мыкавшей интеллигенции, свору шовинистов, запутавшихся социалистов и троцкистских провокаторов. Дружно поддерживали Гитлера все местные диктаторы: Муссолини, Антонеску, Хорти, Салаша, Франко, Салазар, Пилсудский, Маннергейм, Квислинг, Петен, Метаксас, Цолакоглу, Борис, Павелич, Недич, Зогу, Сметона, Ульманис, Пятс. В стоворе германских национал-социалистов, апенинских чернорубашечников, прочих фашистов и коллаборационистов, ломавших перед ними шапку тщедушных монархов, каждый стремился достичь своего. Итальянцам не терпелось «колониализировать» русскую Сибирь, финнам – рубить березы в русской Карелии, румыны спали и видели себя хозяйчиками в Бессарабии и Молдавии.

До разгрома немецких орд под Сталинградом Европа восхищалась Гитлером, неистовала: «Heil!», «Heil!».¹ И ворвалась разбойничья в наш дом 22 июня Европа – была, должно быть, неведомая историкам, слепо обвиняющим

¹ Прогитлеровские настроения были и в США. Американский писатель Стефан Гейм, автор романа «Крестоносцы», еще в первые послевоенные годы показал, какую большую роль в армии США играли силы, считавшие, что Америка вступила в войну «не на той стороне».

И. В. Сталина, режим («сталинизм») в катастрофических неудачах и колоссальных потерях Красной Армии в 1941 г. Но какая другая держава, и какая другая армия выдержали бы такой удар?!² Когда 7 декабря 1941 г. в Перл-Харборе (Гавайские острова) под японскими бомбами превратился в ничто американский Тихоокеанский флот и военный министр США Г. Стимсон на экстренном совещании у президента Ф. Рузвельта предложил объявить войну и Германии, Рузвельт резко оборвал его: «Не надо!». Все же, оказавшись в состоянии войны с Германией, США поставили под ружье 16 млн. (!) мужчин от 20 до 44 лет. А перед этим Европа разве не ужаснулась от того, как Гитлер моментального стер с лица земли заискивавшую перед ним Польшу, повергнул в прах «непобедимую» Францию, капитулировавшую с 2,7 млн. армией?! К месту вспомнить пресловутую эвакуацию в мае-июне 1940 г. под дулами «тигров» из района Дюнкерка (Северная Франция) в Великобританию заблокированных английских, части бельгийских и французских войск. Англичане бросили в дюнах все вооружение: танки, 2300 орудий, 120 тыс. автомашин и повозок, 8 тыс. пулеметов «брен», 90 тыс. винтовок, 7 тыс. т боеприпасов [13, с. 75]. На дно пролива Паде-Кале отправились 224 судна, в т.ч. 6 эсминцев. В морскую пучину рухнули 106 «харрикейнов» и «спитфайров». Счет убитыми составил 68 тыс. человек [11, с. 122]. Военные провалы Великобритании во Франции свели в могилу ее премьер-министра Н. Чемберлена (1940 г.). Сменивший его У. Черчилль тотчас же вывел из Франции (порты Гавр, Шербур, Сен-Назер) остатки британских сил. В апреле-июне 1941 г. потрепанный немцами английский экспедиционный корпус едва унес ноги из Греции и с острова Крит, переправившись в Египет. Лишь через два (!) года, в сентябре 1943 г. (после свержения итальянским народом Муссолини), британские солдаты появились на дымящемся континенте, высадившись с американцами на «большом пальце итальянского сапога» в Калабрии.

До самого этого часа СССР 800 дней вел единоборство с вооруженной до зубов фашистской Европой, 400-миллионное население которой (без союзной Великобритании и не сдавшейся

² Армия вторжения составила 5,5 млн. чел., из них германские войска – 4,6 млн. чел. СССР в западных пограничных округах имел войск 2680 тыс. чел. Накануне Второй мировой войны вооруженные силы США составляли 544,7 тыс. чел., Британской империи – 1261, 2 тыс. чел., Франции – 2674 тыс. чел. [11, с.30, 32, 87, 162].

Гитлеру партизанской Сербии) превышало в 2 раза численность населения СССР (194,1 млн. чел. в 1940 г.). Не у одних немцев, кровных им австрийцев (штурмовавших Брестскую крепость), да союзников Германии – итальянцев, венгров, финнов, румын, словаков, хорватов – были руки по локоть в крови советских людей (болгары управлялись в это время с Сербией).

Уже в сентябре 1941 г. с парижского вокзала Гар де л'Эст прислуга и проститутки проводили табун французских «волонтеров против большевизма». Из «нейтральной» Испании мчалась через всю Европу под осажденный Ленинград «Голубая дивизия». Откуда нагрянуло 1800 тыс. других фашистских приспешников (откуда, догадаемся из названий дивизий: «Wiking», «Danmark», «Nederland», «Wlaanderen», «Bohemia», «Mogava»... – всего 59 дивизий, 23 бригады, национальные полки, легионы). Почти 400 тыс. французов, испанцев, бельгийцев, валлонов, норвежцев, югославов, поляков, чехов и прочих вступило «волонтерами» (читай – наемниками) в войска СС (речь, разумеется, не о бакалаврах Сорбонны, свободолюбивых студентах Белграда или талантливых художниках Праги) [18, с. 10-11]. «Большинство добровольцев из стран Западной Европы шли на Восточный фронт только потому, что усматривали в этом общую задачу для всего Запада», – утверждает немецкий историк, профессор Пфедфер [14, с. 511]. Целью было не «освобождение «бедных русских» на все времена от большевизма» (эту геббельсовскую пропагандистскую уловку принимали за чистую монету пустоголовые юнцы и ленивые бюргеры), а передвижение географии Европы «возможно дальше на восток, если нужно – за Урал...» (Гитлер, сентябрь 1941 г.) [16, с. 21]. 30 июня 1941 г. Гитлер в связи с началом военных операций на Востоке дал совершенно точную оценку положения: «Европейское единство в результате совместной войны против России» [16, с. 16].

И Европа работала много и тяжело. Французы, голландцы, бельгийцы передали немцам все свои танки, самолеты, автомобили, произвели огромное количество боевой техники – от минометов до полевых радиостанций. Заводы «Шкода» в германском протекторате Чехия и Моравия изготовили в 1940 г. для вермахта столько бронетранспортеров и артиллерийских орудий, сколько их имели англичане от всей своей промышленности [15, с. 596]. В Польше рабочие собирали «Юнкерсы», ремонтировали в доках германские корабли, в рейх двигались цистерны с польским бензином, румынской нефтью. Чугун,

сталь, алюминий, цинк, свинец, медь опять-таки давала Франция. «Нейтральная» Швеция отгружала марганец, никель, поставляла подшипники, а в 1940-1943 гг. транспортировала через свою территорию немецкие части и технику [9, т. 1, с. 396]. Франция, Норвегия, Дания, Испания, Португалия, Болгария, Греция снабжали текстилем (например, французскими кальсонами), продовольствием, Финляндия – древесиной. Швейцария не забыла о точных приборах, ее банки выполняли для Германии финансовые операции...

Таким образом, в Европе были две разные войны. Той, которая курилась на «Елисейских полях» в 1939-1940 гг., долго не могли подыскать подходящее название: «сидячая война», «дурацкая война», «странная война». Британские летчики во Франции полгода «бомбили» немецкие позиции листовками, а солдаты короля Георга VI клевали носами во французских окопах, ожидая, когда их атакуют немцы. Вообще для многих французов война закончилась 22 июня 1940 г. в Компьенском лесу. На призыв генерала де Голля к соотечественникам продолжать борьбу поначалу откликнулась сотня-другая истинных патриотов [16, с. 14-15]. Не в одной Франции древние города и деревушки не слыхивали рывканья немецких пушек и воя He-111. Уничтожение люфтваффе 14 мая 1940 г. деловых кварталов голландского Роттердама, как и разрушение, спустя шесть месяцев, английского Ковентри, отнесем к «назидательным урокам» Гитлера.

Однако война на континенте по-настоящему разразилась 22 июня 1941 г. Просто неловко замаститых создателей псевдонаучных учебников, и в их длинном обозе юристов-государствоведов, гуманитариев-международников и правозащитников, забывших и думать о ее историко-правовой оценке (к чему белорусской поросли, усваивающей «реалии» нового времени, знание Нюрнбергского приговора истории?!). В отличие от военных действий на Западе агрессия Германии против Советского Союза сразу приобрела характер тотальной войны. Гитлером были попораны Гаагские конвенции 1899 г. и 1907 г. об открытии военных действий, о законах и обычаях сухопутной войны, положения конвенций о защите мирных жителей, режиме военнопленных, участии раненых и больных и др. международно-правовые акты. Фашисты не делали различия между борющейся Красной Армией и гражданским населением, использовали недозволенные средства и методы борьбы: бомбардировки и обстрелы незащищенных

городов, сел, госпиталей, санитарных поездов, потоков беженцев, убийство сдавшихся в плен, расправу с мирными жителями, насильственный угон людей в Германию, голод, истязание, пытки и т.п.³ Зверства сопровождалось вооруженным грабежом. Алчные немецкие жены в письмах просят заботливых мужей прислать им из России меховое манто, чулки, украинское сало (которое, «наверное, лучше сербского») [19, с. 94].

**Они не перестанут говорить ложь
о нашей Победе,
мы не перестанем утверждать правду о ней**

Историческую миссию победителей в мировой войне вынесли на своих раменах США («архитектор» Победы) и Великобритания – такой вывод уже 65 лет навязывается западными авторами. Миф появился на свет в 1945 г. на встрече американских историков с президентом США Г. Трумэнном [17, с. 354]. Доктрина политико-идеологическая, а в научном плане малодоказательная. Не в Тропической и Северной Африке, не в симпатичной Сицилии, не в «меньшей войне» с японцами на Дальнем Востоке – Китае, на Филиппинах свершился перелом в «главной войне». Знакомым с военной историей XX в. известно, что США и Великобритания до высадки экспедиционных сил в Северо-Западной Франции 6 июня – 24 июля 1944 г., т.е. до последних 11 месяцев войны, наземных операций на западе Европы не предпринимали. Американцы были связаны на Тихом океане морскими боями с японцами, им было не до Европы, а англичане долго приходили в себя после ужасов Дюнкерка. Не влияли на развитие событий в Европе налеты их «ланкастеров» и «фортрессов» на германские города – удары по «экономическим объектам», также с задачей «подавления духа населения, особенно рабочего класса» [11, с. 185-186].

Европа потеряла себя, а западные союзники заморожено глядели на... Африку! Здесь-то и случилась «великая битва» (У. Черчилль), «стра-

³ 1 апреля 1944 г. немцы убили 86 жителей французского поселка Аск. Немецкий офицер, руководивший убийством, когда командование запросило о причинах расстрела, объяснил, что «по ошибке он применил приказ, относившийся к оккупированной советской территории» [19, с. 737]. Еще во Франции были Орадур-сюр-План, две другие деревни, уничтоженные фашистами вместе с жителями. А сколько таких деревень было в Белоруссии!

тегически» и «психологически решившая» (!!) исход войны [11, с. 192]. Сражение 23 октября – 4 ноября 1942 г. на узкой средиземноморской полосе у Эль-Аламейна, в котором 230-тысячная британская армия генерала Б. Монтгомери разбила 80-тысячный итало-немецкий корпус фельдмаршала Роммеля, прорывавшийся в Египет. Последний советский БЭС объективно расценивает местного значения бои под Эль-Аламейном как «переломный момент в ходе Североафриканской кампании» [10, т. 2, с. 695]. Именно. Добавим, что изменение соотношения сил в Африке, успехи англичан и американцев в Марокко, Алжире, Тунисе, Ливии, Египте (на сих прибыльных сюжетах набивают толстые карманы западные беллетристы, продюсеры и режиссеры киноиндустрии) были бы невозможны без мужества и стойкости советского воина под Сталинградом. Командование вермахта вынуждено было снимать пехотные, танковые дивизии, авиацию из Египта и перебрасывать их на Восточный фронт [9, т. 2, с. 174]. Имей оперативные резервы, Роммель вышвырнул бы из африканских пустынь американцев, англичан, дивизии австралийцев, южноафриканцев, новозеландцев и индийцев, ибо в военном отношении немецкая армия значительно превосходила сухопутные силы и ВВС США и Великобритании. Вспомним хотя бы растерянность и отступление союзников под массированным танковым ударом немцев у перевала Кассерин в Тунисе в феврале 1943 г.

Лично Гитлер не считал Западную Европу, тем более Африку, Ближний и Средний Восток (сплошь колонии, протектораты и мандатные территории Великобритании и Франции) театрами военных действий, где Германия поставит точку в войне. Неуклюжий подлог Черчилля и политиканствующих историков несложно обнаружить, сопоставив фронты по их протяженности и продолжительности активных военных действий. Североафриканский, соответственно: 350 км и 309 суток, Итальянский – 300 км и 492 дня, Западный («Второй фронт») – 800 км и 293 дня [17, с. 361].

Восточный фронт превосходил не раз и не два совокупно взятые перечисленные фронты по размаху – 6200 км (!): от Заполярья до Черного моря и Прикаспия (бомбардировщиков со свастикой засекали в 100 км от Астрахани); количеству столкнувшихся армий – в 1942 г. с обеих сторон 11,7 млн. человек! И после открытия союзниками Второго фронта главные силы фашистов продолжали сражаться на Востоке. Интенсивные боевые действия длились 1320 суток! На русских полях,

на Кавказе, Украине, в Белоруссии, Карпатах, на Дунае Гитлер лишился 607 лучших из лучших дивизий, убитыми 2608 тыс. и пленными 2389 тыс. человек (лишь немцев, без свернувших себе шею европейских подонков). Англичане и американцы, между прочим, одолели в Африке и Европе 176 дивизий плохих вояк итальянцев и немецких из второго эшелона. К тому же в марте 1945 г. война на Западе практически кончилась [6, с. 40]: немцы сдавались толпами, целыми частями. На Востоке исчезла армада боевой техники Германии. Ее потери в стали и моторах здесь составили 75% от всех потерь в течение 1939-1945 гг., в т.ч. самолетов – 62 тыс. (ни больше, ни меньше ВВС 27 Франций образца 1939 г!), танков и штурмовых орудий – 48 тыс. (бронедивизии 15 Франций!), артиллерийских орудий – 147 тыс. (артиллерия 10 Франций!). На водных коммуникациях потоплено 2,5 тыс. боевых кораблей, транспортов и вспомогательных судов [17, с. 361].

Советский Союз воевал не из-за капиталистического дележа прибылей, не за алмазы, копи железа, алюминия, фосфориты, нефть и газ Северной и Западной Африки, а потому его битва с Германией имела совершенно иной смысл. Вот почему цели и задачи справедливой войны СССР, беспрецедентные по масштабам, замечательные по стратегическому и оперативному искусству победы Рабоче-Крестьянской Красной Армии бесстыдно замалчиваются фальсификаторами.

Откроем тысячестраничную «The Harper encyclopedia of military history». Что говорить о вычеркнутой из памяти эпопее Брестской крепости, не сдавшейся противнику – в отличие от Парижа, Вены, Брюсселя.⁴ В справочнике не обнаружим самого названия «советско-германский фронт», описания фронта как такового. Боевым действиям на Западе, эпизодам, частным случаям, например, с разминированием англичанами р. Шельда или взятием на абордаж и захватом английским эсминцем в территориальных водах Норвегии германского вспомогательного судна «Альтмарк», уделено куда больше внимания, чем фронтовым операциям РККА. О Берлинской наступательной операции всего читаем: «...советские войска дошли до Берлина (22 апреля) и окружили его (25 апреля)» [11, с. 338]. Также из комментариев издательства «Полигон» к фолианту узнаем о наших боевых действиях на Балканах, Висле и Одере, в Пруссии, Помера-

⁴ Гитлер был поражен решимостью, с которой сражались защитники Брестской крепости. Когда в августе 1941 г. к нему прибыл Муссолини, они вместе осмотрели руины крепости [12, с. 195].

нии, Силезии, об освобождении Праги, Дебреценской операции и др. Авторы кривят душой, когда пишут (старый миф, отвергнутый на Западе серьезными историками и политиками), что русские победили под Сталинградом и в войне, паля из «шерманов», расстреливая с «эйркобр», крутя баранки «студебеккеров» [11, с. 218, 289]⁵, – спасибо трудолюбивой Америке! Не удостоилось никакой оценки созвездие советских полководцев, кроме («наверное, имеет смысл выделить...») маршала Г.К. Жукова, «из-за отсутствия достаточного количества достоверных данных» [11, с. 7]. Если блистательные операции войск под началом И. С. Конева, Ф. И. Толбухина, К. К. Рокоссовского, И. Д. Черняховского и освобождение половины Европы не самые проверенные и заслуживающие доверия источники, то чем измеряется истина?!

По германской земле

Война отняла у нас 27 млн. жизней (43,5% жертв мирового военного урагана), из них почти 18 млн. – мирные граждане. «Стоимость войны для России, – пишет современный английский историк Р. Овери, – просто затмевает страдания других стран. Не может быть спора о том, что советское население перенесло такие страдания, которые просто не совместимы с потерями союзников СССР» (цит. по: [12, с. 957]).⁶ Иной цены за Победу для нас не могло быть. Русский солдат, освобождая родные пепелища, зрил леденящую сердце картину черных дел фашистов: мертвую девочку на берегу лимана, раздавленных «пантерами» украинских девушек, всюду сожженные,

⁵ Помощь союзников «в определенной степени помогла Красной Армии и военной промышленности, но ей все же нельзя отводить роль больше той, чем она была в действительности» (Г.К. Жуков). США и Великобритания поставили СССР 18,7 тыс. самолетов против 137 тыс., построенных у нас; 10,8 тыс. танков против 102,5 тыс.; 10 тыс. артиллерийских орудий против примерно 500 тыс., построенных в СССР [7, с. 48]. В свою очередь, в виде т.н. обратного ленд-лиза из СССР союзникам было отправлено 36 конвоев (717 транспортов, места назначения достигли 682) со стратегическим сырьем: 300 тыс. т хромовой и 32 тыс. т марганцевой руды, большое количество платины и др. [10, т. 1, с. 616].

⁶ Потери наших союзников составили: Англия – 320 тыс. чел., США – 325 тыс. чел., Франция – 400 тыс. чел. (включая потери «вишистов»), Чехословакия – 364 тыс. чел., Югославия – 1 600 тыс. чел., Польша – 6 млн. чел. В сопоставлении суммарные потери перечисленных стран составили около 35% от потерь СССР [8, с. 200].

повешенные, расстрелянные, бездомные, осиротевшие. Громадный заряд ненависти накопился у бойцов, сжимавших в руках уральские автоматы. «Когда шла война, все мы, и я в том числе, были полны решимостью воздать сполна...» (маршал Г.К. Жуков).

И сами обманутые немцы в 1945-м почувствовали себя извергами рода человеческого. Страх перед Красной Армией, ступившей в волчье логово, был всепроникающим. В немецких городах на востоке жители забирались в подвалы: ждали наобещанной Геббельсом расправы Ивана. «У русских тоже есть газовые машины?» – трепетал берлинец, по профессии врач. Но мы сдержали клокотавший гнев. У погибшего советского офицера Б. Курилко в кармане сохранился неотправленный треугольник, в котором Борис Антонович писал: «Огонь ненависти поддерживал нас в самые тяжелые дни. Теперь мы в Германии. Наша ненависть ведет нас к Берлину. Немцы думают, что мы будем делать на их земле то, что они делали на нашей. Эти палачи не могут понять величие советского воина. Мы будем суровы, но справедливы, и никогда наши люди не унижат себя...» [19, с. 720]. Не отдался наш солдат чувству мести, не посрамил боевого стяга на земле врага.

И. В. Сталин: «Победил наш советский общественный строй»

Как грезил советские люди о первом дне мира! В тяжелом 1942 г. кипучий Илья Эренбург писал в «Красной звезде» для бойцов фронта и тыла: «Прекрасно будет первое утро после победы. Мы узнаем, что мать спокойно спала. Письмоносец снова станет деталью жизни. Жена обнимет героя. Замолкнут сирены. Россия ... снимет с плеча винтовку и скажет: «Теперь жить» [19, с. 328-329]. Хотелось жить и жить!

Когда «он» был под Москвой и на Волге, весь мир не мог объяснить нашего отчаянного сопротивления, взять в толк, что придает нам силы. Во что так убежденно верили среброполосые ополченцы или тысячи разом повзрослевших школьников, студентов, «готовых к труду-обороне», «кимовцев», «осоавиахимовцев», «ворошиловских стрелков», «готовых к санитарной обороне», осаждавших 22 июня военкоматы в Москве, Ленинграде, Воронеже, Чите, Ташкенте, Баку? Композитор Дмитрий Шостакович, певец Ефрем Флакс, белорусский писатель Аркадий Кулешов, 17-летний Володя Долгих (будущий крупный руководитель

в горно-металлургической промышленности и секретарь ЦК КПСС), подавшие заявление о зачислении добровольцами? Кому присягали создатель советской атомной бомбы Игорь Курчатов, командир женского бомбардировочного полка Марина Раскова, моряк Александр Маринеско,⁷ 100-летний партизан Василий Талаш, колхозник Ферапонт Головатый?⁸ Присягали Стране Советов, правительству, горой стоявшему за рабочих и крестьян, светлой мечте о всеобщем счастье – всему тому, что впиталось в сознание, думы в эпохальные 1930-е. А разве не выказала советский характер крестьянка-старушка под Смоленском (август 1941 г.), спрашивая у командира части: «Товарищ командир, как мне – готовиться?» – «А куда тебе готовиться, бабушка?» – «Как куда? Если немец идет, я должна мой дом сжечь, удавить куриц...» [19, с. 86]. Беспрецедентной была по своей дерзновенности жертвенность поколений.

Всех единило братство миллионов. И. В. Сталин в слове на совещании передовых колхозников и колхозниц Таджикистана и Туркменистана с руководителями партии и правительства 4 декабря 1935 г. сказал: «Очевидно, что дело с хлопком у вас пойдет... Но есть, товарищи, одна вещь, более ценная, чем хлопок – это дружба народов нашей страны... пока эта дружба существует, народы нашей страны будут свободны и непобедимы» [1, с. 14-15]. В СССР дружба 100 наций и народностей не была «искусственно созданной» или «плакатной». Акын-казах выводил на песке своей кровинке ломаную змейку-карту СССР: «Твоя земля – от заката солнца до рассвета жизни...». У миллионов был общий дом – со-

⁷ Легендарный командир подводной лодки С-13 Александр Маринеско (член КПСС с 1943 г.) в ночь с 28 на 29 января 1945 г. на выходе из Данцигской бухты произвел «атаку века», потопив германский транспорт «Вильгельм Густлов», на котором находилось около 8 тыс. немецких солдат и офицеров, в т.ч. 3700 подводников и 100 командиров подводных лодок (подготовленных в учебной дивизии в Готтенхафене для новых немецких подводных лодок). Почти все, находившиеся на борту лайнера, погибли. 10 февраля С-13 потопила немецкий транспорт «Генерал фон Штойбен» с 3 тыс. солдат на борту [11, с. 336].

⁸ Головатый Ферапонт Петрович – колхозник-пасечник (Саратовская обл. России), член КПСС с 1944 г. Один из инициаторов всенародного движения по сбору средств в фонд обороны в Великую Отечественную войну. Внес свои сбережения на постройку двух истребителей [10, т. 1, с. 317].

ветская Родина⁹ (9) и был один, великий, народ – советский. Слово «советский» принималось не просто как относящееся, принадлежащее Стране Советов. У поколений отцов, поднявших факел Октябрьской революции, оно соединялось в памяти с боями за рабочую правду с белогвардейцами и интервентами в Сибири, на Кубани, под Каховкой, у сыновей – с соколами-летчиками, отважными исследователями Арктики, героями республиканской Испании. Это было особое слово – символ родившейся невиданной эпохи. С достоинством именовали себя «советскими» инженер из Москвы, геолог из Хабаровска, учительница из Комсомолабада, портовик Херсона, казанский пионер-тимуровец...

Довоенная пора испытала прочность каждого. Быть может, за границей мартены Магнитогорска, гигантские корпуса Уралмаша, величественный Днепрогэс, канал Москва-Волга, украинский колхоз-миллионер «Червоний гончар» виделись любопытными газетными снимками. В действительности они были накаленным борением партии, а в рядах с ней – стахановцев, новаторов, ударников и ударниц за специальные стали, химию, первые советские тракторы, грузовики, паровозы, богатый хлеб. Страна встала на

⁹ Выходец из белорусской крестьянской семьи, академик М.П. Костюк (директор Института истории НАН Беларуси в 1989-1999 гг., член КПСС до 1991 г.) так рассуждает о белорусах (в 20-30-е годы): разделенные на две части, они проживали «в недружественных государствах – Советском Союзе и Польше...» [22, с. 140]. Нетрудно угадать завуалированный переход историка к общей негативной оценке положения белорусов в довоенном СССР. К этому же негодному приему ученый прибегает в вышедшем под его редакцией 5 томе «Гісторыі Беларусі», в котором глава 3 символично названа: «Удзел насельніцтва Беларусі ў набліжэнні перамогі (слово «перамога» надо бы писать с большой буквы! – Авт.) за межами бацькаўшчыны» [21, с. 541]. Поясним: «за межами бацькаўшчыны», т.е. на чужбинушке, горели в танках, закрывали грудью амбразуры дотов, вызывали огонь на себя, поднимались в атаку 1,5 млн. белорусских воинов под Москвой, Ленинградом, Курском, Сталинградом... Главного редактора, редколлегия и автора главы не смутило то, что, применив понятие «бацькаўшчына» вне исторического времени и пространства, они показали внеисторичность мышления (антиисторизм) и в данном случае исказили внутреннюю, моральную сторону героической борьбы белорусского народа. В угоду националистическим идеям. Потому в книге не найдем (!) исторической оценки значения Великой Победы, анализа отечественного, народного характера войны, источников Победы. Такой вот итог 80-летия Института истории (2009 г.).

леса «сталинских пятилеток». «Трудности, жертвы, потери были колоссальными. Но мы их воспринимали как преходящие и как оправданные историческими обстоятельствами и грядущим будущим», – вспоминает писатель Александр Зиновьев [20, с. 407]. Потому, когда нагрянула беда, и потребовался новый подвиг, народ нашел неиссякаемые силы. Мы явили себя народом и на войне. «На этот счет нет расхождений между историками СССР и исследователями из других стран», – резюмирует итальянский историк Боффа [23, с. 159]. Общественный строй, сталинское руководство, единство страны и армии, мощь советской идеологии, ее гуманизм – глубинные истоки нашей победы. Насколько верной оказалась политическая характеристика войны, данная И.В. Сталиным в историческом выступлении по радио 3 июля 1941 г.: «всенародная Отечественная война» [2, с. 198]. А «Великой» она стала, так как нечеловечески превосходила обычную меру и значение.

В полночь с 8 на 9 Мая 1945 г. официально завершилась Вторая мировая война на Западе и окончилась Великая Отечественная война Советского Союза. 9 Мая воздушную высь переполнили песни, хоры радости и слово «свобода» на тысячах языках: Лондон, Париж, Прага, Брюссель, Осло, Милан, Загреб, Нью-Йорк... Радио непрерывно разносило: «Ста-лин!», «Ста-лин!» [19, с. 749, 752]. Восторженный мир думал, обращал взоры к тому, кто был главным нервом Победы Справедливости и Человечности.

Непостижимы масштабы свершенного И. В. Сталиным в годину титанической битвы. Его «колоссальный авторитет» (Ш. де Голль) у союзников, энергия, нестигаемость, мужество в борьбе за спасение Советской страны, мера того неотразимого влияния, которое оказывала его работа на умы и сердца бойцов и маршалов, партизан, рабочих эвакуированных заводов, крестьян, кормивших армию, исполинская сила его партийного и государственного слова в соединении с талантом полководца – все это вместе взятое сделало Сталина по праву вождем сражающегося народа. Ф. Рузвельт провозглашал тост «за великого человека нашего времени, за Сталина» [5, с. 99]. У Черчилль считал «большим счастьем для России», что ее в годы войны возглавлял Сталин. Он видел в Сталине «гения», «выдающуюся личность», «импонирувавшую нашему жестокому времени того периода, в котором протекала его жизнь» [4, с. 290], категорически не соглашался: «Нет, что бы мы ни говорили о нем, – таких история и народы не забывают» (1959 г.) [3, с. 525].

Многokrатно мы слышали высокое: «Вечная слава героям, павшим в боях за честь и победу нашей Родины!». Глядя на реюющие знамена, зеленые и рубиновые россыпи салюта, вспомним тех, чья короткая жизнь подарила цветы Мая. Бессмертны погибшие – Иваны, Андреи, Наташи..., и где бы ни были их могилы – у стен Москвы, неугасимого Ленинграда, твердынь Сталинграда, Севастополя или в холодном Петсамо, у отрогов Альп, в долине Дуная, на Висле, Одере – идущий преклонит пред ними голову: им он обязан своим дыханием.

Литература

1. Сталин, И. В. Речь на совещании передовых колхозников и колхозниц Таджикистана и Туркменистана с руководителями партии и правительства 4 декабря 1935 г. / И.В. Сталин. – М.: ОГИЗ. Госполитиздат, 1947. – 16 с.
2. Слово товарищу Сталину / Сост. Р. И. Косолапов. – М.: Эксмо, 2002. – 512 с.
3. Емельянов, Ю. В. Сталин: На вершине власти / Ю.В. Емельянов. – М.: Вече, 2002. – 544 с.
4. Карпов, В. В. Генералиссимус. Историко-документальное издание / В. В. Карпов. – В 2 кн. – Кн. 2. – М.: Вече, 2003. – 512 с.
5. Суходеев, В. Полководец Сталин / В. Суходеев, Б. Соловьев. – М.: Эксмо, 2003. – 320 с.
6. Эпоха Сталина: события и люди. Энциклопедия. – М.: Эксмо: Изд-во Алгоритм, 2004. – 640 с.
7. История Великой Отечественной войны Советского Союза. 1941-1945: В 6 т. / Ред. комис.: П.Н. Поспелов (предс.) и др. – Т. 6. – М.: Воениздат, 1965. – 319 с.
8. Великая Победа: героизм и подвиг народов: матер. Междунар. науч. конф. (г. Минск, 28-29 апр. 2005 г.): В 2 т. Т.2 / Отв. ред. А.М. Литвин. – Минск: Ин-т истории НАН Беларуси, 2006. – 216 с.
9. XX век. Краткая историческая энциклопедия: В 2 т.: Явления века. Страны. Люди. – М.: Наука, 2001. – Т.1. – 478 с.; Т.2. – 510 с.
10. Большой энциклопедический словарь: В 2 т. / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – Т.1. – 863 с.; Т.2. – 768 с.
11. Дюпюи, Р. Эрнест, Дюпюи Тревор Н. Харперская энциклопедия военной истории. Кн. 4. 1925- 1997 г. / Р. Эрнест Дюпюи, Тревор Н. Дюпюи; Пер. с англ. – СПб., М.: Полигон: АСТ, 2000. – 1117 с.
12. Уткин, А. И. Вторая мировая война / А. И. Уткин. – М.: Эксмо, 2003. – 960 с.
13. Черчилль, У. С. Вторая мировая война: В 6 т. Т. 2: Их самый славный час / У. С. Черчилль / Пер. с англ. под ред. А. Орлова. – М.: ТЕРРА; «Книжная лавка – РТР», 1998. – 320 с.
14. Итоги Второй мировой войны: Сб. ст. / Под ред. И. Н. Соболева; Пер. с нем. – М.: Иностран. лит., 1957. – 640 с.
15. Кара-Мурза, С. Г. Советская цивилизация: В 2 кн. Кн.1. От начала до Великой Победы / С. Г. Кара-Мурза. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 640 с.
16. Кожин, В. В. Россия. Век XX. (1929-1964) / В. В. Кожин. – М.: Эксмо: Алгоритм, 2005. – 448 с.
17. Куманев, Г. А. Подвиг и подлог: Страницы Великой Отечеств. войны 1941-1945 гг. / Г. А. Куманев. – Ин-т росс. истории РАН. – М.: Торгово-изд. дом «Русс. Слово – РС», 2000. – 381 с.
18. Мухин, Ю. Крестовый поход на Восток. «Жертвы» Второй мировой / Ю. Мухин. – М.: Яуза: Изд-во Эксмо, 2004. – 352 с.
19. Эренбург, И. Г. Война. 1941-1945 / И. Г. Эренбург. – М.: Агентство КРПА Олимп: Астрель: Изд-во АСТ, 2004. – 796 с.
20. Зиновьев, А. А. Гибель русского коммунизма / А.А. Зиновьев. – М.: Центрполиграф, 2001. – 431 с.
21. Гісторыя Беларусі: У 6 т. Т. 5. Беларусь ў 1917-1945 гг. / А. Вабішчэвіч [і інш.]; рэдкал.: М. Касцюк (гал. рэд.) і інш. – Минск: Экаперспектыва, 2007. – 613 с.
22. История Беларуси (краткий очерк) / М. П. Костюк, М.К. Кошелев, В.И. Новицкий и др. – Минск: Экоперспектива, 2002. – 205 с.
23. Боффа, Дж. История Советского Союза: В 2 т. Т. 2. От Отечественной войны до положения второй мировой державы. Сталин и Хрущев. 1941-1964 гг. / Дж. Боффа; Пер. с итал. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 632 с.

**Материал поступил
в редакцию 28.02.2010.**

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в столице Республики Беларусь – городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании Устава
и Свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации.

№1206 от 8 февраля 2010 г.

Учредитель журнала – общественная организация «Новая экономика»

(Свидетельство о регистрации № 05/ 0369 от 29 декабря 2004 г.).

Журнал является периодическим научным рецензируемым изданием,

выходит один раз в полугодие и распространяется по подписке

(каталог РГО «Белпочта»).

Подписной индекс:

00155 – для физических лиц,

001552 – для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.info>

Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:

e-mail: neweconomic@mail.ru

Расчетный счет Редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел.руб: р/с 3015009430010 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

В евро: р/с 3015009432018 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

В рос. руб.: р/с 3015009432021 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

Курсы валют следует уточнять в день платежа.

Издается при поддержке ООО «Графикстройсервис»

Подписано в печать 01.04.2010 г.

Формат 60x84/8.

Бумага офсетная. Печать ризографическая.

Объем 22,3. Тираж 500 экз. Заказ № 2.

Отпечатано с оригинал-макета
в ОДО «Издательство «Четыре четверти».
ЛИ № 02330/0494362 от 16.03.2009.
220013, Минск, ул. Б. Хмельницкого, 8-215.
Тел./факс: 331-25-42. E-mail: info@4-4.by