

**ИНСТИТУТ БИЗНЕСА
БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ЧЕРКАССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦКОГО
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. КАРДИНАЛА С. ВЫШИНСКОГО
СЕДЛЬЦКИЙ ЕСТЕСТВЕННО-ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
РЕСПУБЛИКАНСКАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

**МАТЕРИАЛЫ II-Й МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

(г. Минск, Республика Беларусь, 27-28 сентября 2018 г.)

Минск
«Право и экономика»
2018

УДК 33
ББК 65
С83

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор *В.В. Пузиков*
кандидат экономических наук, доцент *М.Л. Зеленкевич*
доктор экономических наук, профессор *И.И. Кукурудза (Украина)*
доктор экономических наук, профессор *З. Стаховяк (Польша)*
доктор экономических наук, профессор *Г.П. Литвинцева (Россия)*

С83 **Стратегические** направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики : материалы II-й Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 27-28 сент. 2018 г.) / редкол.: В.В. Пузиков [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2018. – 330 с.
ISBN 978-985-552-800-6.

В сборнике представлены научные работы авторов из Беларуси, России, Украины, Молдовы и Польши по проблемам разработки стратегических направлений социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики. В материалах конференции рассматриваются вопросы теории, методологии и особенностей стратегического развития в государствах Центральной и Восточной Европы и СНГ. Представлены научные подходы по различным направлениям менеджмента, государственно-частного партнерства, инновационного развития в экономике знаний. Рассмотрены факторы развития финансовой системы и использования финансовых механизмов при формировании цифровой экономики, особенности технологий HR-менеджмента, формирования экономического мышления и экономической психологии в цифровой экономике. Анализируются методы экономико-математического исследования социальных, финансовых, маркетинговых процессов в национальной экономике.

Материалы конференции представляют интерес для ученых-экономистов, менеджеров, работников финансовой сферы, юристов, студентов и аспирантов.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-985-552-800-6

© Институт бизнеса БГУ, 2018
© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

<i>Пузиков В.В.</i> Диалектика факторов производства и содержание современного инновационного развития экономики	12
<i>Кукурудза И.И.</i> Социальное партнерство в Украине	15
<i>Stachowiak Z.</i> Strategia wzmocnienia potencjału reprodukcyjnego w polskiej gospodarce	19
<i>Лемещенко П.С.</i> Современная мир-экономика: некоторые уроки политэкономии	21
<i>Новикова И.В.</i> Смена модели глобализации: от рыночной аналоговой к цифровой экономике	27
<i>Врубель Ю.</i> Разрешение кризисных ситуаций местного самоуправления в Польше	30
<i>Литвинцева Г.П., Гахова Н.А.</i> Сравнительный анализ развития базового и транзакционного секторов экономики Республики Беларусь и Российской Федерации	34
<i>Зеленкевич М.Л.</i> Механизм монетарного регулирования инвестиционного процесса в развивающихся экономиках	36
<i>Плескач Ж.</i> Институциональные принципы обеспечения финансовой безопасности Польши	38

СЕКЦИЯ 1.

Инновационное развитие в экономике знаний.

Экономическая политика

<i>Акулай Е.В., Болдурат В.Ф.</i> Влияние государственных институтов на реализацию политики развития малых и средних предприятий в Республике Молдова	43
<i>Антамошкина Е.Н.</i> Социально-экономическая эффективность аграрной политики в сфере продовольственной безопасности России	45
<i>Благуш И.С.</i> Факторы и характеристики инновационной активности в условиях глобальной гиперконкуренции	47
<i>Бойко Е.Н.</i> Трансграничная конвергенция развития кластеров: проблемы и пути решения	49
<i>Борисова Е.В.</i> Экономическая политика в условиях инновационной экономики	51

Ботеновская Е.С. Особенности экологоориентированного инновационного развития стран с малой экономикой	53
Глеба Т.И. Количественные ориентиры политики перспективного устойчивого развития страны	55
Dziurny A. Restrukturyzacja polskiej gospodarki jako strategiczny kierunek wzmacniania rozwoju społeczno-gospodarczego	57
Калюжная Т.В. Управление знаниями – современный путь развития организации	60
Коновалов В.М. Проблема мотивации инноваций в смешанной экономике	62
Кудревич Н.В. Оценка деятельности научно-технологических парков Республики Беларусь	64
Лемешевский И. М. Разработка стратегии реформирования деловых предприятий государственного сектора белорусской экономики	66
Макущенко Л.В. Инновации в образовании: требование времени	69
Маракулина И.В. Роль центров внедрения технологий в инновационном развитии регионального АПК	71
Ольховик И.В. Роль знаний в развитии инновационной экономики	73
Пономарёва Н.П. Политика стран в контексте четвертой промышленной революции	74
Сильванович В.И. Организационная составляющая процесса создания и внедрения сельскохозяйственных инноваций в системе АПК	76
Симахова А.А., Макаренко Е.В. Потенциал использования возобновляемых источников энергии в Украине	78
Stachowiak B. Znaczenie i rola innowacji w praktycznym wdrażaniu idei elektromobilności	80
Третьякова Л.Г., Крюк Д.Д. Пути совершенствования учебного процесса в ВУЗе	82
Хвесеня Н.П. Инновации конкурентоспособного университета	84
Хмурович Л.В. Инновационная активность белорусских промышленных предприятий: препятствия для роста	86
Цедрик А.В. Оценка влияния институциональной среды на эффективность использования топливно-энергетических ресурсов в Беларуси	88
Шамишур А.В. Влияние типа предпринимательства на направления инновационного развития экономики	90

Ятченко Л.В. Роль человеческого капитала в «экономике знаний» 92

СЕКЦИЯ 2.

Менеджмент предпринимательства и государственно-частное партнерство в экономике знаний

- Анципович Е.М.* Государственно-частное партнерство и социализация отношений собственности 96
- Витко Ф.П.* Роль частного предпринимательства в устойчивом развитии экономики Беларуси 98
- Ерёмушкина С.В.* Семейный бизнес как драйвер экономического роста 100
- Забавская А.В.* Экономическая устойчивость организации 102
- Киселевич А.И.* Проблемы коммерциализации инноваций и возможные пути их решения 104
- Коврей В.А.* Зарубежный опыт государственно-частного партнерства в сфере образования 106
- Кузьменко Т.В.* Факторы формирования предпринимательской активности 108
- Кучко Е.Е., Левицкая И.В.* Социальное предпринимательство как инновационная форма социально-экономического взаимодействия 110
- Небелюк В.В.* Компетентностно-ориентированный подход в формировании навыков предпринимательства у студентов технического вуза 112
- Podzihun S.M.* Peculiarities to use the international experience for the development management of tourism industry in Ukraine 113
- Телевич Н.М.* Трипартизм как форма организации социального партнерства (опыт ФРГ) 115
- Шишко Е.Л.* Риск как фактор экономического развития хозяйствующих субъектов 118

СЕКЦИЯ 3.

Направления и факторы развития финансовой системы

- Береславская Е.И.* Монетарный режим как фактор роста экономики Украины 121
- Везубова Т.А.* Место и роль докапитализации в финансовой стратегии страховых организаций 123
- Гаманкова О.А.* Государственное регулирование рынков финансовых услуг в контексте теории институционализма 125

<i>Глеба Т.И., Высоцкая З.Г.</i> Перераспределение валового внутреннего продукта через государственный бюджет и экономический рост	127
<i>Киреева Е.Ф.</i> Мониторинг и диагностика качества предоставления государственных налоговых услуг	129
<i>Корженевская Г.М., Андриюшова О.О.</i> К вопросу о классификации медицинского страхования	132
<i>Чвертко Л.А.</i> Проблемы формирования инвестиционного портфеля страховых компаний Украины	134
<i>Cherkashyna K.F.</i> Creation of a banking holding as one of the directions for improving the banking system	136

СЕКЦИЯ 4.

Влияние процессов интеграции и глобализации на социально-экономическую и финансовую системы

<i>Гаращенко Е.А.</i> Тенденции развития внешнеторгового регулирования в условиях экономической интеграции	140
<i>Глуховская Т.В.</i> Особенности современного этапа региональной экономической интеграции	142
<i>Давыденко Е.Л., Давыденко Л.Н.</i> Приоритеты развития внешней торговли Республики Беларусь со странами ЕАЭС	144
<i>Dluhopolskyi O.V., Dluhopolska T.I.</i> Migration as a global challenge: case of Ukraine	146
<i>Забродская Н.Г.</i> Современная миграционная политика	148
<i>Кибальник Л.А.</i> Трансформационные изменения глобального пространства в условиях мировых финансовых кризисов	151
<i>Лобанова Н.Е.</i> Приоритеты внешней торговли Республики Молдова	153
<i>Лысенкова М.В.</i> Инвестиционная политика стран-участниц ЕАЭС: анализ взаимных ПИИ	155
<i>Нестерова А.А.</i> О режиме мобильности трудовых ресурсов	158
<i>Ожигина В.В.</i> Возможности межблокового экономического сотрудничества ЕАЭС-АСЕАН	160
<i>Опалько В.В.</i> Экономическое неравенство стран как закономерность развития глобальной системы	162
<i>Подгайский А.Л.</i> Государственно-национальная идентичность бизнеса и проблемы ее эволюции в условиях глобализации	164
<i>Прощалыкина А.Н.</i> Зарубежный опыт развития рынка органической продовольственной продукции	166

<i>Родионова Н.В.</i> Стратегически ориентированная этическая контекстуализация ценностных цепочек в модели сквозной интеграции КСО	168
<i>Якимченко С.И.</i> Теоретические подходы к исследованию мирового хозяйства в Беларуси в начале XX века	170
<i>Яковлева Н.А.</i> Совершенствование инвестиционной политики Республики Беларусь в рамках Евразийского экономического союза	172

СЕКЦИЯ 5.

Финансовые механизмы инновационного развития экономики

<i>Барсегян Л.М.</i> Налоговые инструменты стимулирования инновационного развития Беларуси	176
<i>Бозо Н.В.</i> Факторы, влияющие на инновационное развитие российской экономики	178
<i>Евдокимова И.И.</i> Экономическое развитие и инновационная экономика	180
<i>Коробкин А.З., Алексеенко Т.С.</i> Методика измерения производительности труда в системе государственного регулирования	182
<i>Котова В.А., Семенов А.Ю.</i> Практика финансового моделирования на развивающихся рынках ценных бумаг	184
<i>Лобан Л.А., Романова Е.С.</i> Типология амортизации: современный подход	186
<i>Rykała R.</i> Wykorzystanie ubezpieczeń w działalności start-upów	188
<i>Свиридович В.А.</i> Роль банковского кредитования в финансировании развития белорусской экономики	190

СЕКЦИЯ 6.

Проблемы формирования цифровой экономики

<i>Головенчик Г.Г.</i> Цифровая глобализация как новый этап развития мировой экономики	194
<i>Жилинская Н.Н.</i> Развитие сектора ИКТ в экономике Беларуси: количественный аспект	196
<i>Зубрицкая И.А.</i> Технологические платформы, как эффективный инструментальный цифровой трансформации промышленности Республики Беларусь	198
<i>Кристиневич С.А.</i> Модели научной политики для цифровой экономики: поиск релевантных принципов построения	200

<i>Маркевич Д.С.</i> Проблема суверенитета данных в условиях формирования цифровой экономики	202
<i>Милашевич Е.А.</i> Создание национального поискового сайта для развития экспорта медицинских услуг	204
<i>Усоский В.Н.</i> Двухуровневая банковская система и криптовалюты	206
<i>Чепиков М.Ю.</i> Рассогласование рынка труда и образовательных услуг при переходе к цифровой экономике	208

СЕКЦИЯ 7.

Социальные факторы развития экономики. Экономическое мышление и экономическая психология в цифровой экономике

<i>Авдей О.В., Чайковская Ю.В.</i> Образовательная среда и экономическая идеология	212
<i>Азарёнок Н.В.</i> Представление белорусской молодежи о бедном и богатом человеке	213
<i>Борздова Т.В., Нарчук М.В.</i> Устойчивое развитие и экология в строительной индустрии	215
<i>Долинина Т.Н.</i> Оплата труда как инструмент инклюзивного развития	217
<i>Кажуро Н.Я.</i> Генезис рынка труда	219
<i>Климкович Н.И.</i> Влияние корпоративной социальной отчетности на деятельность организации	222
<i>Лацкевич Н.В., Коробкин А.З.</i> Изучение уровня жизни населения	224
<i>Липницкая В.В., Близнюк З.Г., Григорьева В.Б.</i> Социальный фактор и его роль в экономическом развитии стран с переходной экономикой	226
<i>Малышева Е.В.</i> Институциональные аспекты совершенствования экономики охраны труда	228
<i>Матвиенко И.Л.</i> Система пенсионного страхования в Украине: особенности реформирования и финансовое обеспечение	230
Rukižienė R. Social business development in Lithuania	232
<i>Симахова А.А.</i> Социализация экономики в современных условиях глобализации	234
<i>Стришенец Е.Н., Павлов К.В.</i> Факторы влияния на конкурентные возможности и рыночные позиции объектов жилой недвижимости	236

СЕКЦИЯ 8.

Современные технологии HR-менеджмента

- Вомбиак Е.* Zrównoważone zarządzanie zasobami ludzkim jako wsparcie zrównoważonego rozwoju organizacji 240
- Бурак Е.М.* От бренда товара к бренду работодателя и обратно 243
- Воробьева Е.М., Журавлева А.Н.* Оценка лояльности персонала как условие формирования его вовлеченности (на примере «ГК «А – 100 АЗС») 245
- Глушакова Е.В.* Актуальные вопросы оценки компетенций персонала в системе HR-менеджмента 247
- Давидов П.* Исследовательская мотивация персонала ВУЗов 249
- Ермалович Л.П.* Совершенствование методов подбора персонала в условиях цифровой трансформации бизнеса 251
- Клюня В.Л., Варакулина М.В.* Система управления человеческими ресурсами современной организации: подходы к преодолению противоречий 253
- Коврей В.А., Сойко А.А.* Привлекательность бренда работодателя на примере международной компании JTI 255
- Пархимчик Е.П.* Кадровая политика организации: современное содержание 257

СЕКЦИЯ 9.

Экономико-математические методы анализа социально-экономических и финансовых процессов

- Астрахан Б.М., Сапун О.Л.* Решение экономических задач планирования перевозок по критерию времени 260
- Балыдко С.В.* Уровень материально-технической базы науки как индикатор инновационного развития Республики Беларусь 262
- Барановская С.Н., Кепчик Н.В.* Раздел «случайные величины» как составная часть таможенной статистики 264
- Данильчук А.Б., Соловьев В.Н.* Моделирование динамики фондового рынка США с использованием энтропии перестановок 267
- Денисенко В.С., Денисенко В.О.* Нечеткий подход к определению интегрального показателя концентрации факторов формирования среднего класса в регионах Украины 270
- Кепчик Н.В., Прокашева В.А.* Диалогово-эвристический подход к изучению темы «случайные события» при подготовке экономистов-менеджеров 272

<i>Малевич Д.М.</i> Перспективы развития аддитивных технологий в Республике Беларусь	275
<i>Моисеева Т.М., Протасова Н.Я.</i> Методика комплексной рейтинговой оценки экономического состояния предприятия	277
<i>Мхитарян В.С., Карелина М.Г.</i> Системы эконометрических уравнений как инструмент анализа российского рынка слияний и поглощений	279
<i>Пузанова Т.В., Денисенкова М.В.</i> Применение экономико-математических методов стратегического анализа в малом бизнесе	281
<i>Рачковский Н.Н., Егоров А.В.</i> О предельной кривой безразличия инвестора	283
<i>Рудковская О.Г.</i> Подходы к разработке модели стратегического финансового планирования организации	285
<i>Самаль С.А., Прокашева В.А.</i> Моделирование размещения и устойчивости	287
<i>Сидоренко Ю.Ю.</i> Анализ применимости статистического подхода к оценке финансовых рисков	289
<i>Хацкевич Г.А., Проневич А.Ф.</i> О моделировании производственных систем на основе производственных функций с заданными факторными эластичностями	291

СЕКЦИЯ 10.

Технологии инновационного маркетинга

<i>Акулич И.Л., Сверлов А.С., Велентей И.В., Каленик В.М.</i> Маркетинговые возможности белорусских предприятий в развитии рынков высокотехнологичной продукции	296
<i>Аникина Ж.П., Буцанец Н.Б.</i> Применение современных технологий в сфере банковских услуг	298
<i>Кирилюк И.Н.</i> Использование инновационного маркетинга предприятиями гостиничной индустрии: тенденции и перспективы	300
<i>Лапковская П.И.</i> Логистический сервис в системе продвижения продукции на рынке	302
<i>Мармашова С.П., Якутович С.С.</i> Технологии маркетинга в обеспечении экспортной деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь	304
<i>Протасеня В.С.</i> Организация инновационного производства на предприятии: подходы и структуры	306
<i>Рыбакова Э.В.</i> Современные технологии в маркетинговой деятельности компаний	308

<i>Хохлова Н.М.</i> Трансформация подходов к организации закупочной деятельности	310
<i>Черченко Н.В.</i> Конкурентоспособность продукта в глобальной экономике	312
<i>Шустов А.В.</i> Формирование маркетинговой системы коммерциализации инноваций в строительстве	314
СЕКЦИЯ 11.	
Правовые аспекты организации и ведения бизнеса	
<i>Андилевко Т.В.</i> Контрактный подход к исследованию институтов занятости	318
<i>Киреенко А.П.</i> Уклонение от уплаты налогов в России и Беларуси: опыт проведения налоговых экспериментов	320
<i>Королев Ю.Ю.</i> Формирование финансово-экономических механизмов гарантирования выплат в Республике Беларусь	322
<i>Курочкина М.И.</i> Агротуризм как сфера бизнеса в Республике Беларусь	325
<i>Савина И.В.</i> О некоторых правовых аспектах розничной торговли	327

ДИАЛЕКТИКА ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Пузиков В.В., доктор экономических наук,
профессор, (Государственный институт
управления и социальных технологий БГУ,
г. Минск)*

Развитие экономических систем основывается и обусловлено диалектикой изменения основных факторов производства, в сочетании которых на каждом историческом этапе изменяется их приоритетность.

В качестве основных факторов производства, обеспечивающих возможность существования человека и его жизнедеятельность во всех экономических системах, традиционно рассматривают: труд, как составную часть жизнедеятельности человека; землю, как внешний по отношению к человеку, но необходимый для его жизнедеятельности фактор; капитал – овеществленный труд, представленный, прежде всего, как средства труда. Основной целью использования каждого фактора является обеспечение жизнедеятельности человека, повышение производительности труда, повышение эффективности производства. Взаимодействие этих факторов обуславливает их развитие как по отношению к самому себе, так и по отношению друг к другу. Каждый этап «отрицания – отрицания» выдвигает на первый план тот или иной фактор производства в новом качественном состоянии, социальной, организационной форме, которые обеспечивают повышение эффективности общественного производства. С другой стороны, главным элементом системы является человек, не только как главная производительная сила и носитель производственных отношений, но и как основной системообразующий фактор, причина возникновения экономической системы. Динамичность развития системы обеспечивается внутренними факторами – многообразные потребности человека и формы его взаимодействия с другими элементами системы и реализуется под воздействием внешних по отношению к человеку факторов – влияние других субъектов хозяйствования и их интересов, социальной системы, уровня развития средств производства, природы и пр. В результате на каждом историческом этапе обеспечивается преемственность в развитии всех элементов экономической системы, реализуемая через качественно иную организационную, социальную, технологическую форму.

Так, при идентичности основного фактора производства при общинном и рабовладельческом способах производства – сначала труд человека реализовывался в форме кооперации на основе естественного разделения труда, а при рабовладельческом – эта кооперация приобрела социальный характер, за счет использования силы власти. Поэтому общинная форма собственности означала и базировалась на принадлежности к общине, роду, а рабовладельческая – на властном принуждении к труду.

Потребность в увеличении объемов производимой продукции и повышении эффективности производства привело к развитию человеком средств производства и «отрицанию» кооперации рабочих рук. Но главным условием стало ме-

сто приложения сил – наличие земли, обеспечивающей жизнедеятельность человека. Отделение животноводства от земледелия, а последнего от ремесла обеспечило следующий этап повышения производительности труда и на столетия сделало приоритетным фактором производства овеществленный труд – капитал в различных материальных и социальных формах. Как результат роль человека как элемента, фактора экономической системы вплоть до индустриального этапа развития экономики определялась его собственностью на материально-вещественные и финансовые факторы производства, то есть социальной формой.

Диалектика развития привела к тому, что в постиндустриальной экономике приоритетное значение вновь приобретает человеческий фактор, но в качественно иной форме – интеллектуального капитала, обеспечивающего развитие технологии, взаимодействие материальных, финансовых, трудовых составляющих производства. Интеллектуальный капитал обуславливает превращение индустриальной и постиндустриальной экономики в HR-экономику, в экономику знаний, суть которой заключается не только и не столько в накоплении информационных ресурсов, создании технологий «ноу-хау» (это основа появления новых технологических укладов), а в организации производства таким образом, при котором главным становится оптимизация взаимодействия материального, финансового, человеческого факторов производства. Иными словами, интеллектуальный капитал «пронизывает», проникает и в материальный, и в финансовый, и в человеческий капитал каждого предприятия, фирмы, организации, обеспечивая оптимальное, эффективное их функционирование.

Соответственно, экономический рост реализуется и достигается не за счет наращивания производственных мощностей, то есть, увеличения размера материальной или финансовой составляющих капитала предприятия, а за счет оптимизации, эффективного их сочетания и использования. Фактически, три элемента интеллектуального капитала – персонал, организация и управление – обеспечивают экономический рост и инновационное развитие.

В экономике знаний преимущественно умственный характер труда современного работника, использующего разработанные им технологии, изменяет его статус и положение с позиций наемного работника на роль инвестора интеллектуального капитала (знания, умения, навыки организации и управления материальными, финансовыми и человеческими ресурсами). Отсюда следует необходимость учета особенностей организации и управления составными частями капитала предприятия – материального капитала под воздействием технологии, финансового с учетом оптимизации расходов, человеческого не только как субъектов – носителей знаний, но индивидов объединенных единой целью и взаимодействующих во имя ее достижения.

Рассмотрение с этих методологических позиций инновационного развития экономики, позволяет по-иному определить содержание и методы этого процесса [1, с. 111]. Во-первых, модернизация производства на предприятиях республики может стать стратегической целью инновационного развития лишь при условии обеспечения роста интеллектуального капитала экономики в целом и каждого субъекта хозяйствования. Прежде всего, его технологический

уровень должен быть обусловлен и обеспечен интеллектуальными потребностями и экономическими интересами человека и стать результатом его деятельности. Повышение эффективности производства может быть обеспечено использованием «старого оборудования и технологий», но функционирующих в новых организационных формах. Фактически, инновационное развитие должно быть обеспечено внутренним стимулом функционирования всех трех элементов любой бизнес-системы: персонала – управления – технологии. Внутренние стимулы новых инновационных решений будут способствовать поиску менее затратных в материальном и финансовом плане способов повышения эффективности производства субъектов хозяйствования. Во-вторых, инновационное развитие должно соответствовать приоритету в факторах производства и осуществляться за счет развития интеллектуального капитала, поиска новых форм и методов функционирования самого человека как главной производительной силы. А методами реализации этих инноваций становятся повышение уровня образования, изменение мотивации труда, совершенствование межличностных отношений в коллективе, оптимизация форм взаимодействия, формирование психологии взаимоотношений и т.д. [2, с. 45].

Именно потребность в удовлетворении своих экономических интересов может стимулировать активную разработку и внедрение в производство инноваций. Любая модернизация, перевод на новый технологический уровень производственного процесса станут возможными, если непосредственный производитель получит преимущества в удовлетворении своих потребностей – начиная от повышения прибыли, доходов до улучшения условий труда, сокращения рабочего времени и т. д. Стимулом активности человека становится мотивация его деятельности, а не объем овеществленного труда. Мотивом жизнедеятельности человека и, соответственно, стимулом его инновационной активности являются модернизация и повышение эффективности человеческого капитала [3, с. 142].

Поэтому при реализации инновационного развития следует учитывать, что второй составляющей, элементом интеллектуального капитала является то, что он выступает как форма реализации потребностей и экономических интересов человека. И здесь необходимо учитывать две диалектические составляющие человека – материальные, физиологические потребности индивида и его социальную, общественную форму. Реализация интеллектуального капитала не только обеспечивает человеку возможность удовлетворения его постоянно растущих потребностей, но обеспечивает новое качество жизни. Социальная составляющая в процессе функционирования интеллектуального капитала приобретает определенную самостоятельность и форму, укрепляющую и усиливающую его роль, – форму структурного капитала. Знания, опыт и мастерство отдельного индивида становятся достоянием, капиталом, который «передается» другим участникам общественного производства и становится самостоятельным фактором производства – структурным капиталом – способом организации труда, использования материальных, финансовых, управленческих ресурсов. Структурный капитал как совокупность элементов, обеспечивающих эффективное функционирование организации, является результатом накопления интеллектуального капитала и включает в себя систему реализации потенциала

субъекта хозяйствования (внутренние условия, потребности, форму взаимодействия сотрудников и пр.). Второй составляющей структурного капитала выступает способ взаимодействия предприятия с партнерами, поставщиками, потребителями/клиентами, то есть система реализации взаимодействия с внешними факторами общественного производства.

Соответственно, диалектика развития факторов производства – становление человеческого фактора как приоритетного, определяющего развитие общественного производства на современном этапе – делает основным содержанием инновационного процесса деятельность по формированию интеллектуального и структурного капиталов.

Литература

1. Социально-экономические механизмы обеспечения устойчивого инновационного развития экономики Республики Беларусь / под ред. В.В. Пузикова [и др.]; ГИУСТ БГУ – Минск: Право и экономика, 2017. – С.69-114.
2. Пузиков, В.В. Методология реализации инновационного развития в экономике знаний / В.В. Пузиков, А.С. Сверлов // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 18-19 мая 2017 г.): в 2-х т. – Минск: БГЭУ, 2017. – Т. 1. – С. 45-46.
3. Пузиков, В.В. Социально-экономические механизмы инновационного развития экономики человеческих ресурсов (HR-экономики) / В.В. Пузиков // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XVII Междунар. науч. конф. (Минск, 21-22 окт. 2016 г.): В 3 т.; редкол.: А.В. Червяков [и др.]. – Минск: НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Т. 1. – С. 139-143.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАИНЕ

*Кукурудза И.И., доктор экономических наук,
профессор (Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого,
г. Черкассы, Украина)*

Постановка проблемы в общем виде. С началом рыночных преобразований, в ходе которых произошло широкомасштабное разгосударствление и приватизация общественной собственности, существенно изменились социальные отношения между государством, субъектами хозяйствования и населением Украины. Если ранее социальные вопросы решались, во-первых, государством, во-вторых, государственными предприятиями (что равнозначно, государством) и, в-третьих, колхозами, социальный аспект деятельности которых жестко контролировался тем же государством, то сегодня и государство, и новые хозяйственные структуры практически сняли с себя ответственность за решение социальных проблем населения и возложили её на само население. Таким образом, обострилась тема развития социального партнёрства между государством, бизнесом и населением.

Анализ последних публикаций и выделение нерешенных аспектов

проблемы. Вопросам социально-экономических отношений в современной Украине посвящено немало работ отечественных экономистов, в частности таких, как Т.Ковальчук, П.Леоненко, А.Плахотный, А.Чухно, Н.Чумаченко и др. Однако, на наш взгляд, недостаточно исследована взаимная ответственность субъектов партнёрских отношений, несоблюдение которой чревато угрозами и рисками для устойчивого социально-экономического развития и функционирования социально-экономической и социально-политической систем вообще. Целью нашего исследования является анализ состояния взаимной социально-экономической ответственности государства, бизнеса и населения в условиях рыночной экономики и разработки рекомендаций по её усилению в Украине.

Изложение основного материала. Как свидетельствует мировой опыт, в каждом обществе существуют писанные и неписанные взаимные обязательства, которые являются объективно необходимыми для функционирования каждого субъекта социально-экономических отношений. Что касается Украины, то здесь, как и в каждой стране, имеется большое количество актов, регулирующих взаимную социально-экономическую ответственность государства, бизнеса и населения. Однако наша беда в том, что многие аспекты взаимной социально-экономической ответственности не реализуются, то есть являются декларативными. К примеру, в Конституции Украины отмечается, что наша страна является социальным и правовым государством, защищающим все основные права и свободы своих граждан. Однако в действительности социальное положение населения за истекший период существенно ухудшилось. В частности ухудшился доступ к системе здравоохранения, образования, науки, культуры и отдыха; возросла правовая незащищенность населения в связи с коррупцией и своеволием чиновников, которые должны были бы стоять на страже жизни и здоровья населения, чести и достоинства каждого человека; возросла безработица; упали реальные доходы и возросла бедность. Государство должно гарантировать физическую безопасность каждому человеку, а у нас, кроме высоких чиновников и олигархов, никто не может чувствовать себя в безопасности, поскольку в стране процветают бандитизм и разбой.

Относительно крупного бизнеса государство выстраивало и выстраивает сегодня довольно продуктивные социальные отношения, поскольку именно оно стояло у его истоков. Украинское государство в ходе разгосударствления и приватизации почти за бесценок передало в частные руки заводы и фабрики и защищало так называемых «новых украинцев» от чужих глаз и разума, лишь бы они в новорожденном способе производства не распознали классический капитализм, а в бизнесе – классический бизнес, с его непомерной жадностью прибыли и обогащения. Когда в Украине появились первые миллионеры, то это многих удивило, но когда сегодня миллионеры и миллиардеры появляются в Украине, как грибы после теплого дождя, то уже никто не удивляется, ибо все уже знают: это результат социального партнерства государства и бизнеса.

Не лучше развиваются отношения социально-экономической ответственности населения относительно государства. Конституция Украины не только определяет права и свободы своих граждан, но и возлагает некоторые обязанности. Однако в украинском обществе социально-экономическая ответствен-

ность перед государством пока что не стала осознанной необходимой нормой поведения всего населения. Свидетельством тому может быть такая банальность, как массовые неплатежи за коммунальные услуги, сокрытие доходов от налогообложения, присвоение государственных средств и др. Все это имеет место даже при существовании определенной системы принуждения к социально-экономической ответственности. Те, кто действует таким образом, не хотят принять во внимание, что своей безответственностью относительно других субъектов социально-экономических отношений приносят вред не только им, но и всему обществу, в том числе и себе, как члену этого общества. Как отмечает В. Степаненко, в Украине почти 60% населения не чувствует личной ответственности за положение дел в стране и в регионе, районе, городе, поселке и в деревне [1].

Касательно вопроса социально-экономической ответственности бизнеса перед государством, то сегодня имеют место массовые нарушения национальным бизнесом прав человека и трудовых стандартов, несоблюдение социально-трудовых гарантий работников, недофинансирование охраны труда, низкий уровень заработной платы, задолженность по выплате заработной платы, загрязнение окружающей среды, низкое качество изделий, недобросовестная реклама и др. Из сказанного видно, что невыполнение бизнесом своих обязанностей перед государством затрагивает в одно и тоже время отношения с населением.

Чтобы отношения взаимной социальной ответственности государства, бизнеса и населения в Украине стали более цивилизованными, необходимо, на наш взгляд, во-первых, сделать их равноправными и взаимно ответственными. Во-вторых, каждый партнер, как минимум, должен действовать в интересах получения общей выгоды, а не исключительно в своих интересах. Попытаемся очертить наше видение первых шагов каждого из партнеров в указанном направлении. Начнем с государства. Украинское государство обязано вернуть себе статус главного (ведущего) субъекта хозяйствования. А это означает, что оно должно осуществить мониторинг объектов государственной собственности с тем, чтобы не допустить сведения экономических функций государства к роли ночного сторожа, как это имело место в условиях капитализма свободной конкуренции. Такой мониторинг дал бы обществу правдивое представление о госсобственности. Причем определять много или мало госпредприятий следует не по их количеству, а по возможности влияния на состояние экономической безопасности, спроса и предложения тех или иных товаров и услуг. При этом следует ориентироваться на мировые тенденции развития государственного предпринимательства, в том числе и в наиболее развитых странах. В последних, по нашим оценкам, государству принадлежит 30-45% собственности, в то время как в Украине менее 10%, но и её нынешнее руководство стремится пустить с молотка. Мы понимаем, что само по себе увеличение удельного веса государственной собственности не улучшит взаимную социально-экономическую ответственность государства и населения. Следует еще изменить социально-экономическое содержание самого государства. Пока государство будет государством богатых и для богатых, кардинальных изменений к лучшему по линии государство-бизнес-население ожидать не следует. Однако мы солидарны с

П.С.Ещенко, который призывает Украину отказаться от мифов об исключительной эффективности частной собственности и рынка и сделать резкий поворот к политике регулирования рыночной экономики [2, с. 12].

Огромный потенциал относительно совершенствования отношений социально-экономической ответственности имеет бизнес. Именно от него общество ожидает активных действий по преодолению теневой экономики, поскольку мероприятия государства в этом направлении, пока что не дали ожидаемых результатов. Бизнес, если он хочет стать цивилизованным, должен пересмотреть свою политику относительно заработной платы наёмных рабочих, поскольку сегодня в структуре затрат на единицу продукции зарплата составляет всего лишь 8-9%, в то время как в Европейском союзе этот показатель достигает 40-45% [3, с. 90]. Это значит, что сегодня параллельно существуют низкие доходы и бедность преобладающей части населения и богатство и роскошь собственников крупного капитала. И это в то время, когда мировой опыт убеждает, что чрезмерное неравенство в доходах негативно отражается на микроэкономической эффективности производства и тормозит социально-экономическое развитие [4, с. 11].

Относительно населения как партнера отношений социально-экономической ответственности, то и оно должно во многом более полно проявить себя, особенно в сфере уплаты налогов и платежей, повышения производительности труда и снижения издержек производства, активизации инновационной деятельности и т.п.

Выводы. Исследовав теоретические и практические аспекты отношений взаимной социально-экономической ответственности государства, бизнеса и населения в Украине, имеем основание констатировать, что упомянутые отношения пока что не соответствуют лучшим образцам развитых государств. Причём больше всего такое несоответствие наблюдается по линии государство-население. А это значит, что в случае нарастания упомянутого несоответствия может возникнуть угроза разрыва партнерских отношений населения с украинским государством и украинским бизнесом, то есть будут нарастать эмиграционные процессы.

Литература

1. Степаненко, В. Безвідповідальне суспільство? / В.Степаненко // Українське суспільство 1990-2009. Динаміка соціальних змін, за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К.: Ін-т. соціології НАН України, 2009. – 358 с.
2. Єщенко, П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невидимої» та «видимої» руки / П.С.Єщенко // Економіка України. – 2016. – № 5. – С. 3-16.
3. Ковальчук, Т.Т. Бідність працюючого населення – драматична реальність українського сьогодення / Т.Т.Ковальчук // Економіка України. – 2016. - № 5. – С. 90-97.
4. Мазаракі, А.А. Внутрішній ринок України / А.А.Мазаракі // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 4-18.

**STRATEGIA WZMOCNIENIA POTENCJAŁU REPRODUKCYJNEGO
W POLSKIEJ GOSPODARCE
СТРАТЕГИЯ УКРЕПЛЕНИЯ РЕПРОДУКТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА
В ПОЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Stachowiak Z., Prof. dr hab. enon
(Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,
m. Warszawa, Polska)*

*Стаховяк З., д.э.н., профессор (Универси-
тет кардинала Стефана Вышиньского,
г. Варшава, Республика Польша)*

Wzmocnienie potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki wymaga uwzględnienia w tym procesie czterech czynników: kapitału naturalnego, kapitału materialnego, kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego. Do tego zbioru dołącza się coraz częściej czynnik technologii, którego rola nieustannie wzrasta. Ich rola zależna jest od poprawy efektywności alokacyjnej. Taka tendencja ujawniła się w miarę pogłębiania procesów integracyjnych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Baza reprodukcji społecznej polskiej gospodarki jest funkcją jej alokacji oraz efektywności wykorzystania wskazanych czynników jego kształtowania [5, s. 100-103; 6, s. 99-100; 7, s. 44-57; 8, s. 100-103; 9, s. 100-104]

Polska będąc krajem średniej wielkości, liczącym 312 tys.km² leżącym w środku Europy na Nizinie Polskiej ograniczonej na północy wodami Morza Bałtyckiego a na południu pasmami górskimi Karpat i Sudetów znajduje się jednej strony z zachodu Europy w obszarze oddziaływania klimatu umiarkowanego przejściowego (morskiego znad dużego akwenu Oceanu Atlantyckiego), z drugiej strony zaś ze wschodu kontynentalnego, znad obszarów lądowych wschodniej Europy i północnej Azji. Położenie geopolityczne lokuje Polskę między dwoma dużymi sąsiadami Rosją i Niemcami. Sąsiaduje ona bezpośrednio z siedmioma: Rosją, Litwą, Białorusią, Ukrainą, Słowacją, Czechami i Niemcami.

Takie położenie Polski wpływa w sposób znaczący na kształtowanie procesów reprodukcyjnych. Ich efektem są wskaźniki dobrobytu materialnego. Analiza ich kształtowania – zwłaszcza zaś PKB - dowodzi w praktyce stałego ich wzrostu, chociaż w różnym tempie, poczynając od początku lat 90. XX wieku. Ulegały one zdynamizowaniu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W drugiej dekadzie XXI wieku tempo przyrostu ich przyrostu było również dodatnie, chociaż na niższym poziomie [7, s. 44-57; 8, s. 695]. Obecnie jego prognozy – formułowane przez Komisję Europejską, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Narodowy Bank Polski, a także Instytut Prognoz i Analiz Gospodarczych – zakładają utrzymanie tendencji wzrostowej [1, s. 9-11].

Wpływ na pozytywne zmiany bazy potencjału reprodukcyjnego ma kapitał naturalny. Zależą one nie tylko od wielkości konkretnego zasobu naturalnego, ale też od jego użyteczności gospodarczej, możliwości pozyskania oraz wykorzystania. Polska obdarzona została przez naturę zróżnicowanymi co do wielkości i rangi zasobami naturalnymi. Dysponuje zasobami użytków rolnych o dominacji gleb

średnich i gorszych oraz zasobami leśnymi obejmującymi prawie ¼ obszaru kraju. Na terenie kraju wydobywa się ponad 70 różnych surowców mineralnych, spośród których 40 surowców jest bardzo ważnych dla gospodarki narodowej.

Również znaczący jest wpływ kapitału materialnego na zmiany potencjału reprodukcyjnego polskiej gospodarki. Znalazło to odzwierciedlenie w wielkości i tendencjach wzrostowych produkcji przemysłowej, w budownictwie i rolnictwie. Mimo różnych mankamentów poprawia się wyraźnie infrastruktura ekonomiczna kraju, co znajduje odzwierciedlenie w przyroście długości sieci rurociągowych oraz długości dróg publicznych. Analizy zmian materialnej bazy reprodukcyjnej ujawniły tendencje do zmiany ról nie tylko poszczególnych czynników wytwórczych, ale również działów i gałęzi gospodarki narodowej.

W procesach wzmacniania potencjału reprodukcyjnego gospodarki narodowej docenić należy również kapitał ludzki, którego podstawą kształtowania są zasoby demograficzne kraju liczące obecnie 38 mln mieszkańców. Pozytywną tendencją tego procesu jest odwrócenie spadkowej tendencji przyrostu naturalnego, negatywną zaś stroną jest spadek liczby pracujących przy zwiększającej się liczbie ludności w wieku poprodukcyjnym. Zmianom uległa także struktura zatrudnionych w gospodarce narodowej. Niepokojącym zjawiskiem z punktu widzenia potencjału reprodukcyjnego gospodarki narodowej jest wyraźny przyrost liczny emerytów i rencistów oraz zjawiska emigracji długookresowej.

Istotny wpływ na wzmacnianie potencjału reprodukcyjnego ma kapitał społeczny rozumiany jako indywidualne i instytucjonalne stosunki międzyludzkie odtwarzające kontakty gospodarcze, które nawiązywane są w toku procesu gospodarczego przez podmioty gospodarcze za pośrednictwem dóbr materialnych oraz za pośrednictwem usług. Jako taka dokonuje się ona w wymiarze wewnętrznym (danego kraju i jej gospodarki), jak i w wymiarze zewnętrznym (zagranicznym). Odzwierciedleniem tego rodzaju reprodukcji społecznej w gospodarce narodowej w wymiarze wewnętrznym są jej tendencje wzrostowe, a w kontaktach z światem notowanie - poczynając od 2015r. - dodatnie saldo obrotów.

Współcześnie, a podejście takie zostało zdynamizowane po wstąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej, rosnąca rangę w realizacji procesów reprodukcji społecznej zaczął zyskiwać kapitał technologiczny. Pozwala to na generowanie nowych jakościowo rozwiązań dotyczących wytwarzania nowych produktów, procesów i rozwiązań technicznych, technologicznych oraz zarządczych, które to mogą mieć charakter materialny lub niematerialny.

W praktyce życia społeczno-gospodarczego w latach przynależności Polski do Unii Europejskiej potencjał reprodukcyjny polskiej gospodarki uległ wyraźnemu wzmocnieniu. Sprzyjała temu polityka ekonomiczna, jak również strategia jej realizacji, starająca się wykrzesać więcej mocy z istniejącego kapitału naturalnego, materialnego, ludzkiego, społecznego i technologicznego. Uwidaczniały się jednak braki kapitału instytucjonalnego.

Wyniki analizy SWOT przeprowadzone w celu dokonania oceny sytuacji i zmian społeczno-ekonomicznych w Polsce w okresie funkcjonowania naszego kraju w strukturach Unii Europejskiej dowodzą przewagi mocnych stron procesu reprodukcji społecznej nad jego słabymi stronami oraz dominacji szans nad zagrożeniami.

Utrzymanie tej pozytywnej tendencji wymaga nieustannego podejmowania wielu przedsięwzięć z obszaru polityki gospodarczej, jak i strategii jej realizacji. Uzasadnionym i możliwym, odwołując się do siatki macierzy SWOT, staje się wzięcie pod uwagę orientacji na strategię agresywną powiązana z konkurencyjną.

Bibliografia

1. Kotyński J., *Koniunktura i handel światowy – podstawowe tendencje*, (w:) Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2015-2018, IBR, KiK, Warszawa 2017
2. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
3. Piotrowski J., *Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016-2018 i jej skutki*, (w:) Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016-2018, IBR, KiK, Warszawa 2017
4. *Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla polskiej gospodarki na lata 2011-2020*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 5 lipca 2011
5. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006
6. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011*, GUS, Warszawa 2011
7. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012
8. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, GUS, Warszawa 2016
9. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2017*, GUS, Warszawa 2017
10. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywa do 2030r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017

СОВРЕМЕННАЯ МИР-ЭКОНОМИКА: НЕКОТОРЫЕ УРОКИ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Лемещенко П.С., доктор экономических наук, профессор (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Теоретическое осмысление текущих тенденций в мировом хозяйстве не имеет однозначных трактовок, но имеет принципиальное значение для точки отсчета: «что мы есть», «какие наши количественные и качественные достижения», «куда развиваться и какой класс или социальная группа является доминирующей с точки зрения влияния на общественное благосостояние», с кем «дружить и против кого» и в каких формах, кому и какая будет от этого выгода и пр. Это, впрочем, неудивительно. Вызывает тревогу то, что для нынешнего этапа постглобализма вектор этих оценок слишком противоречив и имеет малую сходимость в дискуссиях при кажущемся рациональном мышлении философов, экономистов и других специалистов, занимающихся глобальными изменениями и оценками. Смещение аналитического акцента с отношений (!) производства и воспроизводства (политэкономический подход) на стадию обмена и потребления, принятие аксиом о субъективистско-индивидуалистических предпосылках с узкой утилитарно-экономической рациональностью в лучшем случае обеспечили идеологическое сопровождение и оправдание капитала как явления со всеми вытекающими последствиями. Но, как оказалось, все-таки целое не есть

механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. На текущий период, год 200-летнего юбилея со дня рождения К. Маркса, завершившего формирование классической политэкономии, проблема адекватного отражения современной мировой системы хозяйствования приобретает особо актуальное значение, поскольку заложенные тогда идеи и оценки существенно дополняют анализ.

Современная «экономика свободного рынка» оказалась на длительное время в ловушке «плохого равновесия» (термин П. Кругмана), когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали из-за того, что «альтернативы рынку нет» и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих». Политические элиты мира не только задают нормы и правила поведения, но и стиль мышления, что находит отражение в учебных программах университетов. Кстати, даже в ведущих вузах, которые «ведут» и в нормах мышления, учебные курсы весьма дифференцированы по статусу студентов, их назначению. Из-за этого в ноябре 2011 года студенты Гарварда не пошли на лекцию известного Гр. Мэнкью, написав ему письмо о том, что его курс «экономикс» не дает им объяснений многих современных социально-экономических явлений, подрывая тем самым их подготовку для работы в международных финансовых организациях. Подобные примеры можно привести из вузовской практики Франции, Японии, Израиля. Свои формы протеста уже изобрели и изобретают и студенты Беларуси...

Если все-таки расширить аналитический диапазон и критически посмотреть на динамику современной мир-экономики с точки зрения перспектив развития, возможностей отдельных стран и их граждан, то окажется следующее. Во-первых, при всем при том, что глобализация подвела к образованию мир-экономики как некой целостной системы, все же, как утверждает Л. Туроу, результатом этой эволюции явилась «расколота цивилизация», в которой экономическая сфера с ее доминирующей (!) рыночно-капиталистической моделью организации обособилась от политического процесса, правовых и культурных норм. Страны мира не стали ближе к другу из-за возросшего недоверия, что подтолкнуло многих к росту затрат на вооружение. Например, к концу 2015 г. военные расходы государств составили 1 трлн. 576 млрд. долл. По странам картина выглядит так: США – 596 млрд. долл., Китай – 215 млрд. долл., Сауд. Аравия – 87,2 млрд. долл., Россия – 66,4 млрд. долл., Индия – 51,3 млрд. долл., Япония – 40,9 млрд. долл., Германия – 39,4 млрд. долл., Респ. Корея – 36,4 млрд. долл. Во-вторых, динамика развития крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста без тенденции к развитию. Современная мир-экономика обнаружила не только предел к потенциальному развитию, но активно инициируется борьба в разных формах за новый передел мира. А он, как показывает история, всегда завершается войнами, о чем когда-то писал К. Маркс. К этому выводу пришел и Т. Пикетти в своем известном труде «Капитал в 21 веке», обнаружившим перенакопление капитала, аналогичное предвоенным состояниям перед первой и второй мировой войнами. В-третьих, мир-экономика опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не столько бед-

ных, сколь стран богатых. Например, из общего долга, который на 24 мая 2018 года составлял 63 трлн. долл., доля долга США составляла почти 32%, Японии 18,8 %, Франции и Италии почти 4%. Причем парадокс последних десятилетий состоит в том, что основную массу сбережений осуществляют бедные страны. А когда кризисность мира – это новая «ненормальная нормальность», то становится очевидным кому выгода такая ситуация. В-четвертых, резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля товарами имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных сделок (около 2%), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала. Мировая финансовая система превратилась в спекулятивный конгломерат – квазиэкономику. Колебания валютных курсов объясняются спекулятивным мотивом своеобразного «казино-экономики» (термин М. Алле). Если в 1990-2007 гг. мировой ВВП увеличился с 22,6 до 56,7 трлн. долл., т.е. возрос в 2,5 раза, то объем производных инструментов вырос с 5,7 трлн. долл. до 676,6 трлн. долл., т.е. в 120 раз [1, с. 77].

В-пятых, производительные предпочтения как основание для дохода сегодня в рыночно-капиталистической системе хозяйства сместились к рентной мотивации, а глобальная рента стала законно восприниматься как основная форма дохода. Ее доля сегодня примерно составляет около половины мирового ВВП, которая перераспределяется через разные каналы от стран производителей реального богатства и услуг к странам-законодателям «мирового порядка». Это подрывает главное – стимулы и мотивы работников на разных уровнях социально-экономических процессов. Классическая политэкономия свой теоретический вклад обозначила через раскрытие природы и содержания богатства и доходов, соединив экономическую эффективность и нормы нравственности. Современная среда, и это видно из выше приведенных цифр, на первое место выдвигает категорию ренты: финансовой, институциональной, политической. *Глобальная рента* является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен. Сегодня это *главное противоречие этапа глобального капитала*. Современный кризис высветил, что национальные рынки и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей и пр. утратили свое состояние *устойчивости* и формирования *тенденции развития*, а также сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, выработанные еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое обеспечивало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и, и, таким образом, формировало условия для *развития*. А сегодня это *основное противоречие этапа глобального капитала*. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности, о чем обычно говорят. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы – обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическими – произведенная стоимость не

может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические, название и толкование которых приобрело фамильно-авторский смысл. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. Кстати, во времена А. Маршалла звание профессора по экономике можно было получить, лишь сдав экзамен по этике! «А в результате, – как пишет тот же Нобелевский лауреат П. Кругман, оценивая очередной кризис – начинаешь ощущать, что словно отменили закон всемирного тяготения. И ловкие юнцы из колледжа в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [2, с. 55]. Иначе говоря, «старый» – производительный, и «новый» – финансово-посреднический виды капиталов используют разные институциональные нормы поведения, видоизменяя самое сокровенное – конкуренцию и ее механизмы, влияя тем самым на результаты.

Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации ренты (не прибыли (!) не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития трансакционного сектора в целом. Для этого же создан *особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений*, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансово-денежного капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно переродился. Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия. Современная экономика лишена каких-либо этических соображений, которые были когда-то у Смита, Маркса, Кейнса, Веблена, Леонтьева. Поэтому она, глобалистская экономика сама себя разрушает, влияя отрицательно на институциональное равновесие. Представляется, современный мировой экономический кризис вполне своими результатами и последствиями, в том числе и военного характера, доказывает разрушение глобального капитала, чем создает предпосылки перехода на новое качество – *метакapитала*, соединяющего многие черты прошлого, сложного настоящего и, безусловно, неизвестного будущего. Такой категорией, которая фокусирует на абстрактном уровне такой срез, на наш взгляд, является категория «институциональной ценности». Последняя фиксирует в себе стоимость, как базовую категорию товарно-капиталистического производства, и новые аспекты хозяйственно-экономических отношений глобального капитала [3, с. 46-67].

В-шестых, произошел технологический, демографический, экономический и социальный перекокс. Инновации и капиталовложения проникли в финансо-

вую сферу, обеспечивая рентные доходы, «сбив» генетический код модели хозяйствования, основанном на капитале. Возникло кроме экономического неравенства еще более глубокое неравенство – неравенство стран и людей в доступе к *информационному ресурсу*. Возникла проблема информационной дискриминации, нарушено мировое *институциональное равновесие*, эксплуатация приобрела более изощренные формы. Международные институты для современной экономики являются доминирующими, что позволяет их участникам также извлекать институциональную ренту. Отношения пронизаны психополитическим и информационным империализмом. Следствие этого – ненужность политэкономического знания и, естественно, политэкономов, которые пытаются открывать экономические законы устройства, функционирования и развития систем. Риторика о совершенной конкуренции никак не остановила монополизацию мирового рынка и особенно науки, рынка высоких технологий и информации в целом. Империализм перешел в плоскость функционального влияния, а не территориальности, как было в прошлом. Современный рынок «подпирается» множеством институтов, например, рейтинговыми агентствами. Субъекты хозяйствования не сами извлекают свою информацию с пространства рынка, а уже ту, которую им представляют эти агентства. Как показывает практика, они не очень-то и объективны в отражении тех тенденций, которые формируются глобальными игроками современной мир-экономики.

Мировой, общий (!) кризис 2008 г. подтвердил главный политэкономический тезис о том, что и для глобального капитала кризис – это основной механизм движения капитала и перераспределения богатства. Его суть в том, что правовые нормы и политические институты «покрывают» нарушение экономических и социальных законов и порядков, т.е. нарушается не просто нравственно-этическая основа метакapитала, но даже и экономическая справедливость, которая разрушает целостность общества и генерирует агрессивность, демотивируя участников воспроизводственного процесса. Например, в последнем кризисе американские граждане потеряли 7 трлн. долл., а банки – основные «игроки» этого явления – лишь... 1 трлн. долл. Это не включая помощи, которая также по преимуществу была оказана из общественных фондов стран, банкам и другим финансовым структурам. Также воспроизводственный процесс распался в пространстве и во времени, создавая мощными спекулятивными финансовыми потоками для реформирующихся и стран с малыми экономиками состояние неопределенности и условия для экономического «водоворота», которого нельзя практически избежать. Эти страны принимают на себя транзакционные издержки, консервируя технологическую отсталость, усиливая экономическую зависимость.

Таким образом, проблема дохода в современных условиях сместилась с уровня внутригосударственного, внутринационального в плоскость даже не межгосударственного, а в большей степени в область *деятельности наднациональных институтов*. Суть проблемы состоит в том, что в разные исторические эпохи, разные институты (формальные и неформальные), устанавливая определенные рамки и ограничения, поведения и мотивы, создавали и конкретные механизмы по извлечению доходов и их распределению. В последних же реализо-

вывался более или менее компромиссный общенациональный экономический интерес как противоречивое единство интересов основных слоев, классов, социальных групп. Но раскрытие природы и источников современных доходов наталкивается на мифологизацию глобализации как современного явления, которая выгодна всем. Однако приведем несколько фактов. В начале промышленной революции средний уровень ВВП на душу населения в Европе превышал аналогичный показатель в Африке примерно в 3 раза. Если разница доходов пяти богатейших государств и пяти беднейших стран в 1960 г. составляла 30:1, то в 1990 г. – 60:1, а в 1997 г. – 74:1. Коэффициент Джини при этом для мира в целом за прошлое столетие увеличился с 0,40 до 0,48 [1, с. 43].

Резюмируя отметим, глобализм и постглобализм имеет много проявлений и характеристик. Но обращением к теории мы хотели бы зафиксировать начало процесса регулирования глобальными изменениями, не потеряв и не подчинив национальные государства. Вектор мышления и поведения как раз таки задает теория, а точнее, политэкономия, которая фокусирует мышление на тех важнейших свойствах, отражающих основание современной мир-системы. И здесь бывают теории и «теории», поскольку сам объект исследования имеет сложную и изменяющуюся структуру, наполненную интересами и психоэмоциональными характеристиками. Последняя в силу своих функций определяет не только восприятие экономического и тем более политико-экономического мира, но позволяет определить в дискуссиях или без то направление практики, которое предполагается сформировать и придать ему импульс в развитии. Воспринятые в университетах экономические идеи, пожалуй, сильнее власти, которая, кстати, тоже воспитывалась на чьих-то идеях...

Литература

1. Рязанов, В.Т. (Не) реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России / В.Т. Рязанов. – М., 2016.
2. Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман. – М., 2004.
3. Лемещенко, П.С. От стоимости к институциональной ценности: Сб. научн. статей «Экономическая наука сегодня» / П.С. Лемещенко. – Минск: БНТУ, 2013. – Вып. 1.

СМЕНА МОДЕЛИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ОТ РЫНОЧНОЙ АНАЛОГОВОЙ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Новикова И.В., доктор экономических наук, профессор (Белорусский государственный технологический университет, г. Минск)

Глобализация всех сфер человеческой жизнедеятельности, в том числе и экономики, стала реальностью. Глобализация мировой экономики не возникла на пустом месте. Она явилась продуктом эволюции рыночных государственно оформленных систем.

Окружающий нас мир – системен. Эволюцией или развитием называется тот путь, который проходит любая система с момента ее возникновения. Она включает в себя ряд моментов (стадий, этапов): возникновение, становление, период зрелости, регрессивных преобразований и исчезновение, каждая из которых характеризуется специфическими чертами. Рыночная система есть разновидность систем. А обмен, лежащий в основе рынка, это – «клеточка», из которой строится и вырастает рыночная система. Точно также как строительным материалом человеческого организма является клетка, строительным материалом рыночной системы является обмен.

Появление и утверждение рынка можно квалифицировать как момент, завершающий этап *возникновения* рыночной системы и вступление ее в период *становления*, когда система начинает расти и расширяться. С рынка, и начинается становление нового бытия – отрицание старой формы движения материи. При этом заметим, что натуральное хозяйство все еще является средой, хотя и постоянно суживающейся, в которой возникает новая *рыночная система*. Последняя есть разновидность систем, и представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов и институциональных форм их функционирования. Мотивационную основу для принятия решений и их осуществления хозяйствующими субъектами составляет частная собственность и право; интеграционную и информационную – свободное колебание спроса, предложения и цен; организационную – товарное производство.

В стадии *становления* система растет, т.е. в объекты купли-продажи вовлекается все больше и больше продуктов. Идет не только продуктовая, но и функциональная дифференциация. Возникает рыночная инфраструктура – биржи, банки, страховые компании и т.п. Идет их специализация. Если стадия *возникновения* закончилась, по исследованиям историков, примерно в XII веке, то стадия *становления* продолжалась вплоть до конца XIX века. В данном случае речь идет о рыночной системе и ее эволюции как продукте западной цивилизации.

В любой системе неравновесные состояния, требующие настройки, возникают в стадии *становления*. В рыночной системе таким настраивающим механизмом на определенном этапе (впервые в конце XIX века) стало выступать государственное регулирование. Оно разрешало противоречия системы на протяжении всего XX века. Заметим, что в данном случае речь идет о классической

эволюции государственно оформленных рыночных системах.

Критерий рыночной системы – взаимодействия между хозяйствующими субъектами. Следовательно, когда речь должна идти об отрицании системы, взор исследователя концентрируется на взаимосвязях между субъектами. А отрицать рыночное взаимодействие в этом случае можно через фиксацию связи, т.е. превращение её в технологичную связь, своего рода индустриальную (промышленную). Почему так? Потому что именно развитая промышленность требует жестких конвейерных связей. Вот почему в 50-60-е годы XX века, когда в государственно оформленных рыночных системах возникло много противоречий, советские ученые-экономисты заговорили о необходимости и возможности перехода через конвергенцию систем к планомерному развитию национальных экономик. И должна была возникнуть в недрах рыночной системы система индустриальная с точки зрения взаимодействий между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, рыночные государственно оформленные системы в своем развитии прошли три стадии: возникновение (рынок), становление (рыночная экономика), зрелость (экономика рыночного типа). Начав формировать элементы более высокой индустриальной системы, подготавливая четвертую стадию развития системы – регрессивных преобразований, которая носит название «рыночно-индустриальной» в государственно оформленных рамках, рыночная система разрешает все противоречия за счет своего расширения. Она выходит за национальные рамки, возвращаясь к стадии становления рыночных систем, но на качественно новом уровне – формирования мировой рыночной экономики, где происходит как бы возвращение к исходному пункту. Это – новый виток спирали в эволюционном развитии. Здесь на новом витке, на новой ступени повторяются некоторые стороны и моменты исходного состояния – рыночной экономики. Но если в первом случае рынок (стадия *возникновения*), втягивая в себя домашние хозяйства, формировал национальную рыночную экономику, то во втором случае, в современных условиях становление и развитие мировой рыночной системы через процесс глобализации обуславливает втягивание национальных экономик. Отличие заключается в том, что если в первом случае происходило отделение домашнего хозяйства от производственной единицы, то во втором – происходит отделение транснациональных корпораций от национального хозяйства, а также формирование особых территорий (приграничных зон, особых экономических зон и т.д.), т.е. т.н. «внешних экономик». Почему формируемую мировую рыночную систему мы называем «аналоговой»? Потому что модель взаимодействий, образ взаимодействий был такой же, как и внутри национальной рыночной системы. Может немного модифицированы были инструменты менеджмента. В данном случае через процесс глобализации формировалась единая мировая сетевая экономика – геоэкономика со своими элементами – ТНК, МНК и т.д.

Как указывалось выше, в 50-60-е годы рыночные государственно оформленные рыночные системы разрешили свои противоречия путем запуска процесса глобализации. Далее можно было ожидать, что в перспективе, исходя из парадигмы рынка, отрицающим элементом все-таки мог стать контракт, фикси-

рующий взаимосвязи и отрицающий колеблющуюся цену (главный признак наличия рынка). Но отрицание «пошло» по другому направлению – отрицаются сами продавцы и покупатели в том виде, в котором они функционировали и еще функционируют – ТНК, МНК и т.п. Но как это возможно?!

Еще в 1995 году американский профессор Николас Негропonte опубликовал статью «Биты и атомы», в которой он отмечает следующее: «Проблема проста. Когда информация воплощается в атомах, существует потребность во всех видах средств индустриального производства и огромных корпорациях для доставки. Но внезапно, когда фокус переходит на бит, традиционные «большие парни» больше не нужны...» В данной статье он касается главным образом издательских корпораций. Да и было это уже более 20 лет назад. На сегодняшний день на принтере можно печатать не только тексты, с помощью 3D принтеров печатаются дома, обувь, органы человека! Завтра будет печататься одежда, продукты питания и вообще все, что необходимо человеку.

В Средние века, когда шло становление рыночной экономики, одним из признаков этой стадии было наличие дифференциации элементов системы – возникновение посредников – банков, бирж, страховых компаний, и средств доставки – торговый флот, позднее железная дорога, еще позже – автобаны и т.п.

В условиях цифровизации идет:

- «отмирание» посредников – сначала банков. Взаимосвязи становятся персонализированными (сначала удаляются посредники, затем, в перспективе, и сами «большие парни» – корпорации);
- Меняются модели бизнеса – он становится прозрачным, открытым, переходит к плоской организации, к различным формам сорсинга;
- Бизнес может существовать только в сетях – другого пути выживания нет;
- Появляется разрыв между высоко технологичным квалифицированным трудом и низкоквалифицированным. И он будет увеличиваться;
- Средний класс размывается. В перспективе его не будет. Соответственно будет нарастать политическая нестабильность. Ибо средний класс является опорой политической системы.

И этот процесс уже(!) идет полным ходом. Сегодня банк, исполняющий классическую роль менялы, перестает существовать. Их роль будут исполнять в ближайшем будущем такие фирмы как Google, Microsoft, Amazon и т.п. Аккумуляция финансовых средств уже осуществляется на краудфандинговых платформах практически без посредников. Продолжают появляться новые формы бизнес-модели. Различные формы сорсинга формируют сетевую экономику, существующую только на базе «цифры». И это при том, что производство все-таки пока существует – хотя и переходит к горизонтальной форме организации. Мир без наличных денег скоро станет реальностью.

В ближайшем будущем все транзакции, являющиеся цифровыми, помогут компаниям собрать полную картину своего рынка и более четко понять рыночные возможности. Маркетинг если не исчезнет, то приобретёт совершенно новые формы. Цифровой мир сделает финансовые услуги более прозрачными и доступными и создаст возможности для мультимодального взрыва, такого как дополненная реальность; цифровой мир позволит клиентам самим анализиро-

вать стоимость здания или рассчитать стоимость ипотеки для конкретного автомобиля, жилища. Рынки данных позволят новому бизнесу приобретать данные, которые они не производят, и создавать новые продукты и услуги. Обмен, если в ближайшей перспективе не исчезнет, то кардинально трансформируется, т.к. деньги из транзакции будут исчезать.

Поскольку цены на сенсорные устройства продолжают падать, мы входим в новую эру, где все может быть связано – люди, предприятия, устройства и процессы - друг с другом. Объединение физического и цифрового мира приносит все активы в цифровой домен, где программное обеспечение доминирует [The Internet of Things (IoT)].

Экономика из традиционной аналоговой рыночной превращается в цифровую!

Таким образом, экономика обмена, рыночная экономика в виде геоэкономики – единой мировой сетевой, вступает в регрессивную стадию своей эволюции.

РАЗРЕШЕНИЕ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ПОЛЬШЕ

*Врубель Ю., доктор экономических наук,
профессор (Естественно-Гуманитарный
Университет в г. Седльце, Республика
Польша)*

Каждому государству присущи свои характерные правила для реализации общественных задач, охватывающих все сферы социальной и экономической жизни, часто требующие конкретных механизмов для управления ими. Единицы местного самоуправления, среди множества установленных законом задач, решают также проблемы, связанные с обеспечением непрерывности и безопасности всех экономических и социальных процессов, а также с разрешением различных кризисных ситуаций. Создание местными органами основных условий для защиты от потенциальных и реальных угроз, связанных с возникновением стихийных бедствий и другими событиями, вызванными природными явлениями или деятельностью человека, а также в результате ведения боевых действий, является одним из фундаментальных основ двойственности функций местного самоуправления. Проблемы управления в кризисных ситуациях в основном сосредоточены на самоуправлении повята и гмины. Именно на этих уровнях самоуправления происходит основной процесс управления кризисом, начиная от оценки рисков и заканчивая восстановлением разрушенной социально-экономической инфраструктуры. Среди определений кризисного управления заслуживает внимания подход, описывающий кризисное управление как всевозможные системные решения в области защиты населения, осуществляемые государственными органами всех уровней в сотрудничестве со специализированными организациями и учреждениями для предотвращения сложных, тяжелых и опасных для жизни, здоровья, имущества людей, окружающей сре-

ды и инфраструктуры. Кроме того, кризисное управление должно обеспечить подготовку системы реагирования, а в случае возникновения чрезвычайных ситуаций - мобилизацию и контроль за их выполнением (система реагирования), способствующий минимализации потерь и обеспечивающий приемлемый уровень безопасности, а также воссоздание общественных структур после произошедшей катастрофы и стихийного бедствия [1, с. 78]. Это связано с различными видами деятельности, которые противостоят стихийным бедствиям. Стихийное бедствие означает природную катастрофу или техническую аварию, последствия которого угрожают жизни или здоровью большого числа людей, значительной части собственности или окружающей среды на больших территориях, а помощь и защита могут быть эффективны исключительно за счет чрезвычайных мер в кооперации между различными органами и государственными структурами.

Кризисные ситуации могут возникать на всех этапах развития страны, очень часто в ситуациях и обстоятельствах, представляющих большую неожиданность. В то же время нужно учитывать, что кризисные ситуации обычно быстро развиваются, сопровождаются хаосом и неожиданным направлением, которое необходимо срочно брать под контроль. Специфика кризисной ситуации заключается в том, что трудно предсказать, где и когда она возникнет. Каждая такая ситуация имеет свою специфику и редко возникает там, где есть условия для быстрых и эффективных действий по уменьшению возникающих угроз.

В рамках запланированных мероприятий органами государственного управления должны быть созданы условия для предотвращения таких кризисных ситуаций, и если они возникнут, целью противодействий должно быть восстановление состояния до уровня предкризисной ситуации. Население не может противодействовать многим угрозам, но должно стремиться свести их последствия к минимуму. Для этого необходимо выявлять и анализировать любые потенциальные угрозы, проводить соответствующую профилактику и разрабатывать спасательные мероприятия.

Чтобы эффективно противостоять появляющимся угрозам, приводящим к возникновению кризисных ситуаций, необходимо быть готовыми к их возникновению и создать все возможности для быстрого восстановления ситуации до уровня, существовавшего перед появлением кризисных явлений. Все мероприятия должны быть включены в перечень задач и мероприятий в условиях кризисного управления. Кризисное управление - это целенаправленные действия осуществляемые властями на всех уровнях государственного управления путем привлечения специализированных организаций: инспекций, безопасности, а также населения [3, с. 11]. Законом о кризисном управлении дается универсальное его определение как „деятельность государственной администрации, являющейся элементом управления национальной безопасности, которая заключается в предотвращении кризисных ситуаций, подготовке контроля за ними посредством запланированных действий, реагировании в случае кризисной ситуации и создании инфраструктуры либо восстановлении ее первоначального характера” [5]. В соответствии с вышеприведенным определением сущности кризисного управления его целью является ограничение всевозможных угроз и

осуществления мероприятий, способствующих их устранению, для эффективного восстановления и стабилизации функционирования находящейся под угрозой определенной области социально-экономической сферы. Достижение желаемых эффектов будет в значительной степени зависеть от навыков, компетенции и знаний руководителей подразделений, осуществляющих мероприятия и участвующих в спасательных операциях. В рамках кризисного управления, требующего сотрудничества большого количества исполнителей, учреждений и служб, между ними должно быть четкое распределение обязанностей и ответственности, координация действий, потока информации, а также обмен знаниями и опытом. Управление кризисом должно обеспечивать рациональность в осуществлении деятельности и управлении ресурсами, то есть обеспечить их выбор и распределение для достижения максимального эффекта.

Во всех чрезвычайных ситуациях государственные органы, в том числе местные органы власти, имеющие трехуровневую структуру, опирающуюся на региональном уровне образованным с помощью самоуправления воеводства и двумя местными уровнями самоуправления, к которым относятся повят и гмина в качестве основной единицы территориального самоуправления, действуют в существующих организационных структурах государства и в пределах их компетенции, с учетом определенных конкретных правил, предусмотренных соответствующими законами о чрезвычайной ситуации. Состояние стихийного бедствия в мирное время требует введения ряда конкретных правил. Масштаб этих задач сводится к противодействию ряду нарастающих угроз жизнедеятельности конкретного местного сообщества и приводящих к возможному возникновению конкретной кризисной ситуации.

Кризисные ситуации – это состояния, связанные с нарастающей дестабилизацией, неопределенностью и социальной напряженностью, создающие угрозу для сохранения территориальной целостности и безопасности, связанной с жизнью и здоровьем, а также угрозой утраты имущества и других благ, культурного наследия, окружающей среды или критической инфраструктуры [2, с. 178-183]. Речь идет о ситуации, которая является следствием растущей угрозы, ведет к разрыву или серьезному нарушению существующих социальных связей и серьезному нарушению функционирования государственных институтов. Однако это чрезвычайное состояние не развивается настолько, что средства, необходимые для восстановления и обеспечения безопасности оправдывают введение одного из высших чрезвычайных состояний для противодействия этим неблагоприятным явлениям [4]. К таким событиям относятся пожары, транспортные, строительные и горнодобывающие катастрофы, а также технические сбои и аварии, в том числе разрушение критической инфраструктуры. Под критической инфраструктурой следует понимать систему, включающую в себя функционально взаимосвязанные объекты строительства, устройства, установки, ключевые службы безопасности государства и его граждан, а также объекты, обеспечивающие эффективное функционирование органов государственного управления, учреждений и предприятий. Критическая инфраструктура включает следующие системы [5]:

а) обеспечение энергией и топливом,

- б) связь и телеинформация,
- в) финансирование,
- г) питание и водоснабжение,
- д) охрана здоровья,
- ж) транспорт и связь,
- з) спасательная служба,
- и) обеспечение бесперебойности государственного управления,
- к) производство, складирование, сохранение и использование химических веществ.

Такая сложная структура требует создания организации логичной системы противодействия чрезвычайным угрозам, вызванных силами природы, развитием цивилизации, а также возможным вооруженным конфликтом. Эта система должна включать элементы профилактики, принятие организационных, оперативных, а также логистических решений для быстрого реагирования на возникающие угрозы. Она также должна обеспечить возможность эффективной координации спасательных операций, осуществляемых профессиональными службами, и устранение последствий угроз вплоть до восстановления первоначального состояния. Поэтому в правовых решениях, касающихся местного самоуправления, был установлен ряд правил в виде конкретных задач. При этом, помимо определения задач для конкретных органов государственного управления важно было также определение компетенций и источников материально-технических и финансовых ресурсов для их выполнения [3, с. 116-117].

Литература

1. Gołębiowski J. *Zarządzanie kryzysowe*. w: Wiedza Obronna, nr 1/ 2001, Warszawa 2001.
2. Jakubczak R., Flis J. (red.), *Bezpieczeństwo narodowe Polski w XXI wieku*, Bellona, Warszawa 2006.
3. Sienkiewicz-Małyjurek K., Krynojewski F. R., *Zarządzanie w administracji publicznej*, Difin, Warszawa 2010.
4. Ustawa z dnia 18 kwietnia 2002 r. o stanie klęski żywiołowej, w: Dz.U. nr 62, poz. 558.
5. Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 roku o zarządzaniu kryzysowym, w: Dz.U. nr 89, poz. 590.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ БАЗОВОГО И ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Литвинцева Г.П., доктор экономических наук, профессор (Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация);

Гахова Н.А. (Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация)

В связи с реализацией рыночных реформ на постсоветском пространстве и развитии интеграции в рамках СНГ и Евразийского экономического союза представляет интерес рассмотрение трансакционной структуры экономики взаимодействующих стран. Объектом наблюдения являются показатели систем национальных счетов двух стран-членов ЕАЭС: Беларуси и России.

Впервые измерение трансакционных издержек (ТАИ) на макроэкономическом уровне по доле трансакционного сектора в ВВП США за 1870–1970 гг. осуществили Д. Норт и Дж. Уоллис. Доля трансакционных услуг увеличилась с 26,1% до 54,7% [1]. В одном из исследований по Беларуси в качестве трансакционных издержек выступают накладные расходы и рассматривается структура затрат в трансформационном секторе экономики в 1990–1998 гг. Значительный (более чем в 4 раза) рост ТАИ объясняется следующими причинами: адаптацией предприятий к рыночной среде, неразвитостью рыночной инфраструктуры, процессами приватизации, создания новых фирм и т.п. [2, с. 138–139].

Результаты анализа динамики валового выпуска (ВВ) экономики в разрезе его основных компонентов – валового внутреннего продукта (ВВП) и промежуточного потребления (ПП) стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), полученные на основе авторской методики [3] за 2010–2014 гг., представлены в [4]. В связи со сменой методики ЕАЭС, касающейся структуры добавленной стоимости по видам экономической деятельности, в настоящей работе исследование динамики экономики Республики Беларусь (РБ) и Российской Федерации (РФ) осуществлено за 2012–2016 гг.

Относительная продуктивность экономики Российской Федерации (степень продуктивности, измеряемая долей валовой добавленной стоимости (ВДС) или ВВП в валовом выпуске) в 2012–2016 гг. снизилась на 1,3 п.п., тогда как в Беларуси выросла на 4,4 п.п. Это самый значительный рост по сравнению с другими странами ЕАЭС.

Проанализируем структурные сдвиги в разрезе двух секторов: базового (трансформационного) (БАС) и трансакционного сектора (ТАС). Анализ показателей валовых выпусков, промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости выделенных секторов двух стран показывает определенные различия в их продуктивности.

Анализ участия создания отраслями базового сектора ВДС показал следующие основные аспекты. Базовый сектор РБ сократил свою долю на 1,2 п.п. Обрабатывающие производства сохранили лидирующее положение (при самом значительном снижении в экономике), состав лидеров и их места не изменились при существенном сокращении их вклада в ВВП (на 11 п.п.). В базовом секторе России, демонстрирующем рост (0,4 п.п.), сильнее всего увеличили свои доли в производстве ВВП сельское хозяйство (0,9 п.п.), здравоохранение (0,4), транспорт и связь (0,2). За рассматриваемый период существенно всего снизилась доля строительства.

Лишь Россия среди всех государств – членов ЕАЭС, характеризуется ростом доли базового сектора в создании ВВП страны. Остальные страны демонстрируют увеличение влияния транзакционного сектора в создании добавленной стоимости экономики. В России лидером по созданию ВВП в экономике в 2016 г. оставались операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; в Беларуси – обрабатывающая промышленность. В Беларуси в составе лидеров преимущественно отрасли базового сектора (из ТАС присутствует торговля), в РФ – больше отраслей транзакционного сектора (из базового сектора – только промышленность).

Транзакционные издержки экономики, рассчитанные по методике Норта-Уоллиса (доля транзакционного сектора в ВВП), снизились за рассматриваемый период только в России на 0,4 п.п. и составляли в 2016 г. 45,8 %. В Беларуси доля транзакционного сектора наоборот увеличилась на 1,2 п.п., однако она самая низкая в ЕАЭС – 28,7 % (рассчитано по [5]).

Расчет удельных издержек на производство валового выпуска (при использовании авторской методики) показывает, что в 2016 г. по сравнению с 2012 г.: а) удельные транзакционные издержки экономики Беларуси возросли на 2,8 п.п. и составили 19 коп. на 1 белорусский рубль ВВ (на эту же величину упал удельный ВВ базового сектора); удельные транзакционные издержки России упали на 0,2 п.п. и составили 35,2 коп. на 1 рубль валового выпуска (на эту же величину вырос удельный ВВ базового сектора).

В целом ТАИ в Беларуси выросли, в России упали, что подтверждено расчетом по двум методикам. Значимой связи между динамикой ВВП и удельным валовым выпуском транзакционного сектора (собственно, как и базового сектора) для экономики Беларуси не обнаружено. В 2002–2014 гг. в России рост удельных ТАИ влечет рост объемов производства ВВП. В данном исследовании для периода 2010–2016 гг. эти тенденции подтвердились.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

Только Россия среди всех государств – членов ЕАЭС, характеризуется ростом доли базового сектора в создании ВВП. Остальные страны демонстрируют увеличение влияния транзакционного сектора в создании добавленной стоимости экономики. В 2012–2016 гг. в РФ наблюдается явное снижение относительной продуктивности экономики, в Беларуси доля ВВП в ВВ выросла на 4,4 п.п. В России рост удельных ТАИ влечет рост объемов производства ВВП; для экономики Беларуси значимой связи не обнаружено. Полученные результаты мо-

гут быть учтены при совершенствовании государственной экономической политики.

Литература

1. North, D.C. and Wallis, J.J. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. / S.L. Engerman and R.E. Gallman (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. – Chicago: University of Chicago Press, 1986. – P. 95–161.
2. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика: теория, политика, практика: учеб. пособие / П.С. Лемещенко. – Минск, Мисанта, 2015. – 699 с.
3. Литвинцева, Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России: монография / Г.П. Литвинцева. – Новосибирск: Наука, 2003. – 380 с.
4. Litvintseva, G. and Gakhova, N. Dynamics of the Transaction Sector in the Countries of the Eurasian Economic Union. In the: Emerging Issues in the Global Economy [book]. 2017 International Economics Conference in Sibiu (IECS). Springer, 2018. –P. 211–220.
5. Национальные счета. Статистика Евразийского экономического союза: статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2017. – 258 с.

МЕХАНИЗМ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИКАХ

Зеленкевич М.Л., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В современных условиях проблема инвестиций, их сущность, источники, факторы роста и способы стимулирования продолжают оставаться в поле зрения ученых и практиков. На протяжении почти столетней эволюции кейнсианства и монетаризма, проблемы инвестиций, а также механизмы их регулирования вызвали научный интерес и были теоретически достаточно полно обоснованы. К настоящему времени в экономической науке преобладает тематика, затрагивающая отдельные вопросы определения объектов инвестирования, изучения проблем стимулирования инвестиций в рамках национальной экономики, регионов и интеграционных объединений, изыскания источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий и поиски путей повышения эффективности инвестиционных проектов. Регулирование инвестиций реализуется через рыночный и государственный механизмы, которые направлены на определение приоритетных направлений инвестиций, новых источников их финансового обеспечения, т.е. в конечном счете – на выбор оптимальных инвестиционных проектов и их социально-экономический эффект.

Процессы глобализации и информатизации в мировой экономике и финансах влияют на инвестиции, модифицируя их направления, источники и эффекты. Изменяются также и механизмы регулирования инвестиций, которые в самом общем виде представляют собой совокупность целей, принципов, методов,

инструментов и рычагов целенаправленного управляющего воздействия на инвестиции, приводящие к устойчивости инвестиций и к их развитию. В зависимости от характера применяемых рычагов воздействия на инвестиции, существуют и различные механизмы регулирования инвестиций. Финансовое регулирование инвестиционного процесса достаточно широко рассматривалось в научной литературе. Так, имеются исследования о структурировании финансового рынка, в зависимости от возможных источников инвестиций, на бюджетный, банковский, биржевой секторы [1, с. 50]. С этих позиций можно говорить и о различных типах финансового регулирования инвестиций, включая монетарный тип, который основан на банковском секторе финансового рынка и реализуется через кредитную систему.

Определение механизма монетарного регулирования инвестиционного процесса представляется относительно новой научной проблемой. Монетарный механизм регулирования инвестиций представляет собой совокупность рыночных и государственных монетарных форм, методов, инструментов воздействия на инвестиционный процесс в единстве его стадий и функциональных форм. Определение сущности и структуры механизма монетарного регулирования инвестиционного процесса актуально для развивающихся экономик, включая Республику Беларусь по следующим причинам:

- Для современного этапа инвестиционного процесса анализ структуры источников инвестирования свидетельствует о недоиспользованном потенциале банковской системы и возможном более полном использовании ее инструментов. Так, основным источником инвестиций для предприятий в Республике Беларусь являются их собственные средства – около 50 %. Средства финансовых организаций, включая и коммерческие банки, составляют в среднем 10-15 % от общего объема инвестиций [2, с.21]. Бюджетное инвестирование по линии государственных программ, а также сбережения населения продолжают оставаться важными источниками инвестиций. В 2016 г. бюджетные средства в структуре инвестиций составляли 23,7 %, а сбережения населения – 12,6% [3].

- Банковская система включена в рыночный механизм регулирования инвестиционного процесса. Коммерческие банки, являясь частными структурами, используют в своей деятельности рыночные, а не административные инструменты. Рыночный механизм регулирования зачастую становится более мобильным по сравнению с государственным, и, следовательно, более эффективным.

- В развивающихся экономиках имеются общие черты в функционировании трансмиссионного механизма передачи денежного импульса от денежного рынка к реальному сектору. Наиболее распространенным каналом является кредитный, когда увеличение объема кредитования приводит к наиболее быстрому переводу инвестиционных ресурсов их потребителям. В Республике Беларусь объем кредитов юридическим и физическим лицам имеет положительную динамику. Эта картина характерна стран, где другие формы инвестирования используются слабо в силу недостаточного уровня развития других сегментов финансового рынка, в частности рынка ценных бумаг.

Формирование эффективного монетарного механизма регулирования инве-

стиционного процесса должно реализовываться по следующим направлениям: аккумуляция инвестиционных ресурсов через банковскую систему, координация инвестиционной направленности банковской системы, стимулирование инвестиционной деятельности банков, совершенствование правовой базы монетарного регулирования, формирование банковской инфраструктуры инвестиционного процесса, институциональное обеспечение регулирования инвестиций, регулирование социальной направленности инвестиций, информационное обеспечение инвестиций, регулирование международной составляющей инвестиционного процесса.

Литература

1. Самоховец, М.П. Роль финансового рынка в инвестиционной политике / М.П. Самоховец // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 2. – С. 45- 56.
2. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь / Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2017. – 213 с.
3. Содружество Независимых Государств в 2016 году / Статистический ежегодник. – М.: Статкомитет СНГ, 2017. – 625 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЬШИ

Плескач Ж., доктор экономических наук, профессор (Естественно-Гуманитарный Университет в г. Седльце, Республика Польша)

Финансовая безопасность является неоднозначным понятием, а исследователи данной проблемы обращают внимание на ее разные аспекты. Согласно определению К. Рачковского финансовая безопасность в широком смысле означает отсутствие угроз в сфере общественных финансов, финансов предприятий, страховых компаний, банковской сферы и финансов домашних хозяйств [2, с. 302]. С нашей точки зрения данное определение следовало бы также дополнить отсутствием угроз в функционировании инвестиционного рынка.

Финансовую безопасность следует рассматривать как динамичное явление, на что также обращает внимание К. Рачковски, давая следующее определение: финансовая безопасность – это процесс постоянного ограничения и ликвидации денежного риска с целью такой обеспеченности капиталом, которая будет скорректирована с учетом появляющегося риска и изменений в предпочтениях данного предприятия или организации [2, с. 304]. Как следует из вышеприведенных определений финансовая безопасность-это безопасность всех видов финансов. Финансовая безопасность возрастает при бесперебойно функционирующей финансовой инфраструктуре, которая включает в себя платежную систему, техническую инфраструктуру, контролирующую и нормативную базу. Кроме того, уровень финансовой безопасности в современной экономике в

значительной степени скоординирован в связи с с либерализацией глобальных финансовых рынков.

Поскольку Польша является членом Европейского Союза, это усиливает взаимосвязь ее финансового рынка с европейской финансовой системой. Однако с связи с тем, что она не входит в зону евровалюты, интеграция ее валютно-кредитной системы с европейской ограничена. Она самостоятельно формирует свою кредитно-денежную политику. Во время финансового кризиса 2008 г. этот факт положительно повлиял на ее финансовую безопасность, а экономика не снизила значительно темпы развития в отличии от стран с евровалютой. Однако в длительной перспективе непринятие евровалюты может иметь негативные последствия, связанные с финансовой безопасностью - привести к возрастанию валютных рисков и невозможности повлиять на регулирование финансовых процессов в Евросоюзе.

Каждый сегмент финансового рынка имеет соответствующие институты, обеспечивающие финансовую безопасность. Кроме того, существуют универсальные институты, обеспечивающие безопасность одновременно всех сегментов финансового рынка. После 2000 г. на финансовом рынке усилилась тенденция, связанная с консолидацией контроля над всеми сегментами рынка. Во многих странах институты контроля за банками, рынком ценных бумаг и страховым рынком были объединены в один орган, что также происходило и в Польше. В 2006 г. была создана Комиссия Финансового Контроля, контролирующая весь финансовый рынок путем объединения Комиссии Ценных Бумаг и Фондовой Биржи, а также Комиссии Страхового Контроля и Пенсионных Фондов. В 2008 г. в Комиссию Финансового Контроля вошла Комиссия Банковского Контроля, входящая ранее в структуры Национального Банка Польши (НБП). Комиссия Финансового Контроля состоит из председателя, двух заместителей и четырех членов. Председатель и члены Комиссии назначаются на пятилетний срок и освобождаются от должности Председателем Совета Министров. Согласно Конституции (ст. 227) центральным банком государства является Национальный Банк Польши. Он имеет исключительное право эмиссии денег, определения и осуществления денежно-кредитной политики. Национальный Банк Польши несет ответственность за стабильность польской валюты. Институтами Национального Банка являются Председатель Национального Банка, Совет по Денежной Политике, Правление Национального Банка. Председатель Национального Банка избирается на эту должность по предложению Президента Сеймом на 6-летний срок. Одновременно он является Председателем Совета по Денежной Политике и Председателем Правления Национального Банка. Польский Сейм и Сенат в качестве исполнительной власти в Польше избираются на 4-летний срок. Разные сроки выборности Председателя Национального Банка, Президента и депутатов Сейма и Сената способствуют обеспечению их независимости от власти и являются гарантией финансовой безопасности.

В Совет по Денежной Политике входят Председатель Национального Банка в качестве управляющего Советом и девять членов, троих из которых назначает Президент, троих выбирает Сейм и троих выбирает Сенат. Такой подход к выборности членов Совета также является элементом финансовой безопасно-

сти. Задача Совета по Денежной Политике состоит в осуществлении и установлении основных принципов ее реализации. Очень важным элементом его финансового управления является денежная политика установления и изменения основных видов процентных ставок. Поскольку установление уровня процентных ставок очень важно для развития экономики, решено было отдать определение их уровня команде экономистов, а не одному человеку, например, Председателю Национального Банка. Благодаря тому, что эта группа экономистов избирается органами власти, которые в свою очередь избраны на основе всеобщих выборов в Польше, дает ей сильную легитимность для принятия решений и является гарантией оптимальности процентных ставок, т.е. их соответствия текущему моменту. Как писал известный экономист Алан Блиндер: «Во многих странах переход к командам (по денежной политике) происходил одновременно с созданием независимости центрального банка» [1, с. 24].

Основными задачами правления НБП является выполнение решений Совета по денежной политике, принятие, реализация и осуществление финансового плана деятельности НБП, утвержденного Советом, а также выполнение задач в области политики обменного курса и платежной системы.

Элементом финансовой безопасности Польши является созданный Банковский Гарантированный Фонд, который в случае банкротства того или иного банка гарантирует выплату средств, депонированных на банковских счетах (в национальной и иностранной валюте) в эквиваленте 100 тыс. евро. Он также выделяет финансовую помощь банкам, которые столкнулись с утратой платежеспособности и осуществляет поддержку их слияния с сильными банковскими структурами. Кроме того, Банковский Гарантированный Фонд собирает и анализирует информацию о банках, входящих в систему гарантирования депозитов.

Основным мотивом государственного вмешательства в функционирование биржевого рынка как института рынка капитала является необходимость обеспечения соответствующего уровня безопасности для участников сделок с финансовыми инструментами. Предоставление инвесторам равного доступа к информации об эмитенте и ценным бумагам, которые он предлагает, а также информации о уровне спроса и предложения на них, позволяет им принимать инвестиционные решения на основе дисконтирования всех доступных данных. Это гарантия соответствия рыночных оценок финансовых инструментов их текущей внутренней стоимости и финансовой безопасности фондового рынка.

Безопасность участников финансовых рынков зависит и от того, насколько они обладают финансовыми знаниями, в частности, знают основные экономические и финансовые категории, могут использовать свои знания, а также имеют финансовые навыки для эффективного управления финансами. Принятие эффективных решений зависит в значительной степени от доступа участников рынка к полной и достоверной информации, на основе которой они осуществляют свои инвестиции [1, с. 86].

Биржа Ценных Бумаг в качестве регулируемого рынка предоставляет инвесторам обширный и равный доступ к рыночной информации, одинаковые условия для покупки и распоряжения финансовыми инструментами. Все это подлежит надзору со стороны компетентных органов в соответствии с принятым За-

коном. Рынок официальных биржевых котировок имеет дополнительные требования по отношению к минимальным требованиям, предъявляемым к регулируемому рынку. Это дополнительные требования к эмитентам ценных бумаг и к котируемым ценным бумагам, дополнительные информационные обязательства, а также обязательства «добрых практик».

Литература

1. Blinder A.S., *Bankowość centralna w teorii i praktyce*. Wydawnictwo: CeDeWu, 2001, с.2.
2. Raczkowski K., *Bezpieczeństwo finansowe*, [w:] J. Płaczek, *Ekonomika bezpieczeństwa w zarysie*, Difin, Warszawa 2014, s.302.

СЕКЦИЯ 1

Инновационное развитие в экономике знаний.

Экономическая политика

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

*Акулай Е.В., доктор экономических наук,
доцент (Национальный институт эконо-
мических исследований, г. Кишинев)*
*Болдурат В.Ф. (Национальный инсти-
тут экономических исследований,
г. Кишинев)*

В Республике Молдова в рамках государственной политики развития малых и средних предприятий (МСП) используются различные методы поддержки бизнеса – правовые, экономические и институциональные. Причем, в последние годы все большее внимание уделяется развитию институтов.

В настоящее время в стране работают следующие государственные институты, участвующие в поддержке и продвижении сектора МСП:

- **Министерство экономики и инфраструктуры.** Является центральным органом государственного управления, который разрабатывает и контролирует реализацию политики развития бизнеса.

- **Организация по развитию сектора малых и средних предприятий.** Занимается реализацией политики в данной сфере, включая внедрение целевых программ и координацию всех видов финансовой поддержки.

- **Организация по привлечению инвестиций и продвижению экспорта в Молдове.** Является координатором в области политик, направленных на поддержку предприятий, занимающихся экспортом товаров и привлечением инвестиций в экономику страны.

- **Агентство по инновациям и трансферу технологий.** Координирует и проводит мероприятия в области инноваций и трансфера технологий, помогая наладить сотрудничество исследователей и бизнеса.

- **Национальный институт экономических исследований.** Занимается проведением научных исследований в сфере экономики, включая обоснование и разработку политики поддержки МСП.

- **Бизнес-инкубаторы.** Оказывают поддержку предпринимателям на начальном этапе их деятельности (в течение первых трех лет работы).

Учитывая наличие в стране ряда государственных институтов, создающих условия для развития МСП, а также внедрение стратегий и программ, которые предусматривают конкретные меры поддержки данного сектора, можно предположить, что бизнес находится в благоприятной деловой среде. Такая точка зрения часто высказывается представителями органов государственного управления. Тем не менее, позиции Республики Молдова в международных рейтингах отражают не столь благоприятную ситуацию. В частности, в рейтинге *Индекс Глобальной Конкуренентоспособности* (The Global Competitiveness Index),

2017 – 2018 г.г., по индексу *Институты* Молдова занимает очень низкое (119) место из 137 стран, включенных в отчет. Почти такую же позицию страна занимает и по индексу *Общественные институты*-118 место [2].

О критическом отношении молдавских предпринимателей к деятельности институтов, во многом определяющих качество бизнес-среды, свидетельствуют результаты опросов, в организации и проведении которых принимали активное участие авторы данной статьи. Так, в рамках анкетирования женщин-предпринимателей, оценивая изменение бизнес-среды в 2016 г. – первой половине 2017 г., почти половина респондентов (47,7%) указали, что бизнес-среда ухудшилась и лишь 13,1% – что улучшилась [3]. Опрос предпринимателей с ограниченными возможностями [1, с. 213-214] продемонстрировал, что бизнес-среда в выше отмеченный период ухудшилась для 89,2% респондентов и только 2,7% опрошенных посчитали, что имели место улучшения. Приведенные данные означают, что политика поддержки малого и среднего бизнеса в Молдове нуждается в дальнейшем совершенствовании, в том числе в усилении позитивного влияния государственных институтов на развитие предпринимательства.

Результаты и выводы

- В Республике Молдова государственная политика развития МСП использует различные методы поддержки бизнеса – правовые, экономические и институциональные. При этом, в последние годы все более существенная роль возлагается на институты поддержки предпринимательства.

- В стране уже сформированы и работают государственные институты, реализующие основные функции поддержки МСП. По мнению представителей органов государственного управления, развитие институтов позитивно влияет на бизнес-климат.

- Результаты опросов предпринимателей свидетельствуют, что создание институтов поддержки бизнеса далеко не всегда означает улучшение делового климата в стране. Важно усилить влияние государственных институтов на политику развития предпринимательства в стране.

Литература

1. Акулай, Е. Научный отчет «Совершенствование политики поддержки малых и средних предприятий в Республике Молдова: улучшение возможностей для развития предпринимателей из социально-уязвимых слоев населения» / Е. Акулай, А. Новак, В. Макарь [и др.]. – Кишинэу: Национальный институт экономических исследований, 2017. – 413 с. (на рум. яз.)

2. Всемирный экономический форум. Индекс глобальной конкурентоспособности 2017-2018 гг. «Moldova» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=MDA>. – Дата доступа: 03.03.2018 (на англ.яз.)

3. Организация по развитию сектора малых и средних предприятий. Отчет о результатах исследования «Анализ текущей ситуации женщин-предпринимателей Республики Молдова и выявление потенциала их развития» / Е. Акулай [и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://baw.odimm.md/files/Studiu%20analiza%20concept%20odimm%20bwa.pdf>. – Дата доступа: 02.03.2018 (на рум. яз.)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Антамошкина Е.Н., кандидат экономических наук, доцент (Волгоградский государственный аграрный университет, г. Волгоград, Российская Федерация)

В условиях глобализации и модернизации экономики России от эффективности аграрной политики зависит конкурентоспособность российской сельскохозяйственной продукции, как на внутреннем рынке, так и на внешних рынках, а также уровень продовольственной безопасности страны. Достижение приемлемого уровня продовольственной безопасности, в свою очередь, требует оценки эффективности текущих методов и инструментов аграрной политики, и разработки механизма ее оптимизации в направлении обеспечения продовольственной безопасности в условиях влияния внутренних и внешних факторов.

Анализ современного состояния исследований в российской и мировой науке по проблемам разработки механизма оптимизации аграрной политики показал, что сформировались следующие основные научные направления: теория хозяйственных (экономических) механизмов; оптимизационное моделирование аграрной политики; 3) теории продовольственной безопасности; 4) теории государственного регулирования аграрной сферы.

Интегральная цель механизма оптимизации аграрной политики заключается в обосновании критериев оптимизации и выборе оптимальных мер аграрной политики, реализация которых позволит обеспечить продовольственную безопасность. Задачи механизма оптимизации аграрной политики объективно обусловлены потребностями сельскохозяйственного производства, необходимостью развития продовольственных рынков, сбытовой и транспортной инфраструктуры, обеспечения условий для защиты производителей сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешних рынках.

С целью определения социально-экономической эффективности аграрной политики по критериям обеспечения продовольственной безопасности рекомендуется использовать интегральный показатель – индекс эффективности аграрной политики (I_{eap} - *Effectiveness Index of Agrarian and Food Policy*), рассчитанный на основе экономических (i_e), финансовых (i_f) и социальных индикаторов (i_s) [1]:

$$I_{eap} = \sum (i_e + i_s + i_f)$$

Индикатор экономической эффективности аграрной политики (i_e) определяется на основе коэффициента фактического потребления продовольствия населением, индикатор социальной эффективности (i_s) определяется на основе анализа ряда показателей: доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума; доли расходов на питание в структуре расходов домашних хозяйств на конечное потребление; степени неравномерности распределения

населения по уровню доходов, индикатор финансовой эффективности аграрной политики (i_f) рассчитывается на основе анализа достигнутого уровня самообеспечения продовольствием [1].

Диапазон значений индекса эффективности аграрной политики (I_{eap}) может варьироваться в пределах $0 < I_{eap} \leq 1$ и зависит от достигнутого уровня эффективности аграрной политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности.

Таблица 1 – Пороговые значения индекса эффективности аграрной политики [1]

Диапазон значений индекса эффективности аграрной политики	Достигнутый уровень эффективности аграрной политики
$0 < I_{eap} \leq 0,2$	аграрная политика не эффективна
$0,3 \leq I_{eap} \leq 0,5$	низкий уровень эффективности
$0,6 \leq I_{eap} \leq 0,8$	средний (допустимый) уровень эффективности
$0,9 \leq I_{eap} \leq 1$	оптимальный уровень эффективности

Источник: составлено автором.

Так для регионов Южного Федерального округа России (ЮФО) в 2016 г. значение индекса эффективности аграрной политики составило:

$$I_{eap} = \sum(i_e + i_s + i_f) = 0,8.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность аграрной политики ЮФО в сфере обеспечения продовольственной безопасности региона находится на допустимом уровне. Объемы потребления отдельных видов продовольствия: овощей и овощной продукции, фруктов, хлебной продукции, сахара, масла растительного по ЮФО в 2016 г. превышали средние показатели по России. Вместе с тем потребление отдельных продуктов питания в 2016 году было ниже рекомендуемых рациональных норм потребления продовольствия: потребление молокопродуктов – составляло 67% от нормы, фруктов – 78%, мясной продукции – 89% от рекомендуемой нормы потребления. При этом потребление хлебопродуктов превышало норму потребления на 22%, сахара на 70%, картофеля на 15%.

Результаты проведенного анализа позволяют обосновать перспективные направления совершенствования аграрной политики ЮФО в сфере обеспечения продовольственной безопасности: требуется увеличение показателей самообеспеченности по молоку, молочной продукции, мясу и мясной продукции на основе стимулирования развития отрасли животноводства, в том числе молочного; необходимо поддержание физической и экономической доступности продовольствия для населения, что предполагает, помимо государственной поддержки аграрного сектора, разработку системы мер по повышению уровня жизни населения.

Предложенная модель механизма оптимизации аграрной политики позволит на основе реальных статистических данных проводить оценку

эффективности аграрной политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности. Данные, полученные в результате проведенных расчетов, могут использоваться для последующего выбора приоритетных мер по оптимизации аграрной политики.

Литература

1. Антамошкина, Е.Н. Аграрная политика: эффективность и условия оптимизации / Е.Н. Антамошкина // Продовольственная политика и безопасность. – 2016. – Том 3. – № 3. с. 131-144.

ФАКТОРЫ И ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ

Благуш И. С., кандидат экономических наук, доцент (Минский государственный лингвистический университет, г. Минск)

В период, последовавший за финансовым кризисом и глобальной экономической рецессией 2008-2009 гг., на глобальном рынке инноваций выявляют целый класс новых явлений и процессов, которые, прежде всего, являются реакцией ключевых игроков на выраженную гипертурбулентность (*hyperturbulence*) внешней среды, которая проявляется в непрерывных ускоренных изменениях, возрастающей сложности и высокой степени взаимозависимости факторов, усилении риска и неопределенности.

Замедление и неустойчивость темпов экономического роста в мировой экономике эксперты связывают с проявлениями длинноволновой депрессии, обусловленной циклической сменой техно-технологических укладов [1, с. 26]. Выход из нее возможен только за счет создания кластерных, или прорывных нововведений, формирующих условия для новой восходящей волны Кондратьевского цикла, способных обеспечить обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск принципиально новой продукции, создание новых рынков.

Формирование на фоне системных кризисных явлений новой глобальной информационно-сетевой экономики сопровождается обострением и изменением параметров конкурентной борьбы и возникновением качественно нового ее вида – гиперконкуренции (*hypercompetition*), характеризующейся «постоянно нарастающим соперничеством в форме быстро появляющихся товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией цен и компетентностей и экспериментированием с новыми подходами к обслуживанию покупательских потребностей» [2, с. 57].

Эксперты отмечают явления управляемого гиперконкурентного развития глобальных рынков в условиях использования компаниями опережающих доминантных инноваций, обеспечивающих включение субъектов инновационной

деятельности в глобальные структуры посредством сетевой интеграции ради получения целевых запрограммированных выгод и эффектов [3, с. 51].

На локальных, отраслевых, национальных и мировых рынках (как традиционных, так и виртуально-сетевых) появляется качественно новая категория глобальных игроков, которые предлагают инновационные товары и услуги, характеризующиеся не локальной или региональной, а именно глобальной инновационностью.

Формируется глобальная инновационная гиперконкуренция (*global innovative hypercompetition*), которая представляет собой «комплексный процесс инновационного, информационно-идеологического, научно-образовательного, сервисно-технологического, организационно-управленческого соперничества на глобальных рынках между ведущими высокотехнологичными компаниями-лидерами» [3, с. 52]. Появляется и новый тип конкурентных игроков – глобальные инновационные гиперконкурентные корпорации (ГИГК), которые принципиально отличаются от традиционных субъектов мирового рынка (сырьевых, аграрных или индустриально промышленных ТНК, чья деятельность базируется на традиционных ресурсах, традиционных методах маркетинга, менеджмента и конкурентной борьбы).

Важным фактором адаптации субъектов инновационной активности к новым условиям становится интенсивность нововведений и скорость осуществления инновационных проектов (ускоренные инновации). Компании, реализующие стратегию глобального инновационного лидерства, активно и непрерывно инвестируют в новые разработки, квалифицированных специалистов, инновационный менеджмент, осуществляют захват и удержание инновационных ниш на мировых рынках, участвуют в международном технологическом трансфере, чтобы оставаться глобальными технологическими лидерами и обеспечить оптимальное сочетание инновационности-затрат-цены-качества, получая долгосрочный гиперконкурентный интегральный эффект.

Ключевой характеристикой национальных хозяйственных систем и транснациональных компаний в таком окружении становится глобальная конкурентоспособность, факторами которой являются новые знания (компетенции), многоуровневость и многоаспектность, управляемость, динамизм, адаптивность, мобильность, эффективность и инновационность.

Представляется существенным создание условий для привлечения глобальных инновационных гиперконкурентных компаний на внутренний рынок, что позволит получить доступ к значительным инвестиционным ресурсам в доминантные инновации и интегрироваться в глобальные инновационные сети.

Литература

1. Глазьев, С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 26–39.
2. D`Aveni, R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. D`Aveni. – New York, The Free Press, 1994. – 448 p.
3. Дятлов, С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор лидерства в мировой экономике / С.А. Дятлов // Евразийская интеграция: политика, экономика, право: международный научно-аналитический журнал. – СПб.: Изд-во МПА ЕВРАЗЭС, 2011. – № 9. – С. 50–56.

ТРАНСГРАНИЧНАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Бойко Е.Н., кандидат экономических наук
(Институт экономики и прогнозирования
НАН Украины, г. Киев, Украина)*

Доминирующая цель экономической политики государства состоит в росте национальной конкурентоспособности и расширении доли отечественных компаний, как на внутреннем так, и на мировом рынках, повышении эффективности их деятельности. Опыт так называемых новых индустриальных стран свидетельствует о том, что таким инструментом может быть создание трансграничных кластеров.

Значительное внимание созданию и развитию трансграничных кластеров уделено в работах Асаула Л., Бойко Е., Егорова И., Егорова О., Корчажкина Д., Портера М, Соколенко С., Филиппова П., Хасаева Г., Цихан Т. и др. При этом в отечественной практике необходимо учитывать зарубежный опыт в специфике организации и функционирования трансграничных кластеров на региональном, общегосударственном уровнях.

Трансграничный кластер представляет собой "добровольное объединение независимых компаний, ассоциированных учреждений, других субъектов трансграничного сотрудничества, которые: географически сосредоточены в трансграничном регионе (пространстве) сотрудничают и конкурируют; специализируются в различных областях, связаны общими технологиями и навыками, взаимодополняют друг друга для изготовления совместного продукта или услуги, в конечном итоге дает возможность получения синергетических и сетевых эффектов, диффузии знаний и навыков" [1-5].

Трансграничные кластеры территориально размещены на земном шаре неравномерно. Их концентрация наблюдается на территории Австрии, Великобритании, Италии, Германии, Венгрии, Франции, Швейцарии и др. Это известные кластеры стекольного производства (Австрия-Германия-Чехия), станкостроительного производства (Австрия-Словакия), биотехнологического производства (Дания-Швеция, Германия-Швейцария-Франция, Нидерланды-Германия), информационно-технологического развития (Бельгия-Нидерланды), консалтингового развития (Нидерланды-Германия), деревообрабатывающей промышленности (Италия-Румыния), машиностроительной сферы (Италия-Румыния), пищевой промышленности (Италия-Румыния) и др.

Следует отметить, что особенностью трансграничных кластеров в странах ЕС является то, что они создаются и развиваются по таким направлениям, как: образование кластеров происходит с участием предприятий двух или более стран, в состав которых входят специализированные компании, центры, образовательные учреждения из нескольких стран; создание трансграничных кластеров, формирующихся непосредственно в приграничных территориях соседних государств; формирование глобализированных кластеров, функционирую-

щих на базе одной или нескольких транснациональных компаний, которые формируют ядро кластера [6-7].

Функциональное назначение трансграничных кластеров, как показывает зарубежный и отечественный опыт, зависит от многих факторов, наиболее важными из которых являются: географическая концентрация; специализация; конкуренция и сотрудничество; привлечение к инновационному процессу.

К основным задачам создания и функционирования трансграничных кластеров в Украине следует отнести: разработку нормативно-правовой базы по созданию и функционированию трансграничных кластеров, в частности, определить на законодательном уровне понятия "кластер", "кластерная политика", "кластеризация", "трансграничный кластер"; создание и реализацию государственных программ в направлении содействия развития трансграничных кластеров; создание Реестра кластеров в Украине; развитие трансграничных кластерных связей и сетевого сотрудничества; привлечение кредитных средств от международных финансовых организаций на программных принципах; увеличение влияния и ответственности местных органов власти в условиях децентрализации по обеспечению развития трансграничных кластеров; разработку моделей использования механизма государственно-частного партнерства с целью привлечения негосударственных инвестиционных ресурсов для развития трансграничных кластеров; законодательное определение механизма создания трансграничных кластеров, которые могут стать действенным механизмом ускорения евроинтеграционных процессов.

К мерам государственной поддержки функционирования отечественных трансграничных кластеров необходимо отнести: идентификацию трансграничных кластеров в экономическом развитии (мониторинг трансграничных кластеров); подготовку представителей государственного сектора и делового круга (проведение тренингов и семинаров, разработку методических материалов для госслужащих, предпринимателей, обучение специалистов в сфере создания и развития кластеров); создание некоммерческих организаций и комиссий по трансграничным кластерам с целью управления процессом кластеризации (ассоциации, центры кластерного развития, некоммерческие партнерства, агентство по проблемам кластерной политики в Украине, комиссии по кластерам при Комитете ВСУ, Министерстве экономического развития и торговли Украины и др.).

К мероприятиям, связанным с усовершенствованием нормативно-правового обеспечения развития трансграничных кластеров в Украине, необходимо отнести: формирование институциональной среды развития трансграничных кластеров, разработку и принятие государственной стратегии развития и поддержки трансграничных кластеров в регионах Украины и в стране в целом; содействие в присоединении Украины к общеевропейской стратегии кластеризации промышленного сектора и ратификации "Манифеста кластеризации ЕС", Кластерного меморандума, а также к существующим международным программам по поддержке кластерных инициатив, в том числе программы EURECA (European Research Coordination Agency). Перспективным направлением в про-

цессе развития процесса кластеризации является использование ТПП Украины и региональных ТПП.

Литература

1. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України”; наук. Редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с.
2. Анализ мирового опыта поддержки малых предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bus.znate.ru/docs/indexs-420.html?page=6>
3. Эффективность концентрации промышленных производств / Под ред. Л.В. Козловского, А.Д. Павловой. – Минск, 1970. – 145 с.
4. Ленчук, Е.Б., Власкин, Г.А. Кластерный поход в стратеги инновационного развития зарубежных стран / Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.institutiones.com>
5. Клейнер, Г.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной стратегии / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная // Наука-Образование-Инновации. – 2008. – № 7. – С.18-21.
6. Котляров, Н.Н. Зарубежный опыт формирования кластерных систем / Н.Н. Котляров // Экономические науки. – 2014. – № 10 (119). – С. 105-110.
7. Рекорд, С.И. Мезоэкономический синтез концепций кластерного развития и международной экономической интеграции: дис. ...д-ра экон. наук / С.И. Рекорд. – СПб., 2013. – С. 123.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Борисова Е.В. (Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург Российская Федерация)

В современных экономиках благополучие страны напрямую зависит от ее научно-технологических возможностей, обеспечивающих необходимую конкурентоспособность в мировой экономике. Социально-экономическое развитие страны детерминировано не столько научно-техническими знаниями, но в условиях усиления конкуренции и выхода на мировой рынок высокотехнологичных производств, все большее значение приобретают инновации во всех сферах, являющиеся главным и решающим фактором экономического роста. Инновационная экономика характеризуется переходом на новый шестой технологический уклад, при котором происходит замена традиционных, неконкурентоспособных технологий и способов производства на новые, базирующиеся на качественно новых подходах, что требует методологического обоснования экономической политики инновационного типа.

Недостаточная проработанность вопросов методологического обоснования стратегического управления инновационной сферой обуславливает существование проблем взаимодействия участников инновационного процесса, как в

рамках национальной инновационной системы, так и на уровне отдельных предприятий и научно- производственных комплексов.

Усложнение инновационного процесса, расширение его границ и глобальная конкуренция приводят к повышению требований выработки экономической политики, начиная с определения целей развития до внедрения инноваций и получения эффекта от них во всех сферах. Все большее значение приобретают вопросы умелого и быстрого внедрения разработок в производство, что, в конечном счете, и предопределяет конкурентоспособные преимущества и на микро-уровне (отдельных организаций), и на макро-уровне (государств). Этот макро-контекст оказывает давление на формирование политики государства, стремящегося нарастить свой инновационный потенциал. При этом, исходя из отстаивания национальных интересов, государства используют различные рычаги, чтобы нивелировать внешнее влияние. Научно-техническая политика является ключевым компонентом экономического и социального развития. Наука и техника занимают центральное место в динамике экономического развития. Экономически успешными являются те страны, которые способны получить в результате внедрения технологических инноваций существенное повышение производительности труда, например, в Японии, Южной Корее и Тайване реализация долгосрочной стратегической политики направлена на укрепление национальной инновационной системы.

Предложенная в конце XX в. концепция национальных инновационных систем исходила из постулата разнообразия развития экономик стран, обусловленного их технологическим развитием [1, 2, 3]. Авторы концепции доказали взаимосвязь инновационного процесса и экономического развития страны с учетом многих переменных: институциональной инфраструктуры, географического, пространственного фактора, и отраслевой структуры экономики. Для определения факторов, тормозящих инновационное развитие, необходимы модели формирования и дальнейшего развития инновационных систем, соответствующих переходному периоду становления нового шестого технологического уклада.

Трансформация экономической политики в условиях инновационной экономики заключается в выборе моделей развития, отвечающих интересам государства, общества в достижении заданных целевых ориентиров экономического развития.

Экономическая модель представляет собой систему взаимосвязанных элементов, образующих упорядоченную целостность экономической структуры, проявляющуюся во взаимообусловленных отношениях на всех стадиях воспроизводственного цикла (производство, распределение, обмен и потребление). Значимость системного характера экономической модели заключается в ее способности воспроизводства экономических отношений, выраженных в закономерностях развития, формирования и развития экономических институтов и отношений. Основными задачами выбора экономической модели исходит из выбора: а) ресурсов; б) технологий производства; в) конечного продукта; в) рынка потребления и сбыта, т.е. как производить, что создавать и для кого изготавливать.

Критериями, определяющими тот или иной тип экономической модели, являются: форма собственности, масштабы влияния государственного управления, способы координации экономических отношений, методы планирования.

Таким образом, современная экономическая политика определяется инновационной составляющей и характеризуется переходом экономик стран на шестой технологический уклад. Недостаточная проработанность вопросов методологического обоснования выбора моделей экономического развития предопределяет необходимость дальнейшего исследования закономерностей развития экономических отношений в условиях инновационной экономики.

Литература

1. [Freeman, C. The Greening of Technology and Models of Innovation / C. Freeman // *Technological Forecasting and Social Change*. – 1996. – 53. – P. 27-39.](#)
2. Nelson, R. R. (ed.) *National Innovation Systems: A Comparative Analysis* / Editor Nelson R.R. – Oxford University Press, Oxford, 1993. – 560 p.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Ботеновская Е.С., кандидат экономических наук (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Для Республики Беларусь экологоориентированное инновационное развитие приобретает особую актуальность ввиду ограниченности природных ресурсов. Целью исследования является выявление особенностей экологической направленности инновационного развития стран Европейского союза, в том числе на примере европейских стран с малой экономикой.

Экологически ориентированное инновационное развитие – процесс экономических изменений, основанный на экологических инновациях, который характеризуется рядом качественных и количественных характеристик данного процесса (потенциал страны в области охраны окружающей среды и энергетики, экоинновационная деятельность организаций в области экологически ориентированного инновационного развития, социально-экономические последствия экологических инноваций, характеризующие структурные изменения экономики, которые отражены в создании и развитии экологически ориентированных отраслей) [2, с. 104].

Для сопоставления уровня различных стран и выявления наиболее эффективно работающих национальных инновационных систем по стимулированию экологоориентированного инновационного развития в Европейском Союзе используется специальный экоинновационный индекс, который рассчитывается на основе 16 показателей, сгруппированных в 5 групп (затраты на экоинновации; экоинновационная деятельность различных секторов экономики; экоинно-

вационные результаты; ресурсоэффективность; социоэкономический эффект.) На основе анализа корреляционной зависимости между различными показателями, включенными в индекс (количество экопатентов в области снижения уровня загрязнения окружающей среды, управления отходами и эффективного использования энергии на млн. человек и доля государственных расходов на исследования и разработки в сфере окружающей среды и энергетики в процентах от ВВП) выявлена 1) положительная корреляционная зависимость между государственными затратами на НИОКР и экоинновационными результатами (выраженными количеством патентов в области экоинноваций). Особенно отчетливо данная тенденция прослеживается в странах с высоким уровнем патентования – в Финляндии, Австрии и Дании; 2) сильная корреляционная зависимость между уровнем строгости экологического законодательства и количеством зарегистрированных экопатентов с целью оценки степени воздействия законодательства на инновационную активность [2, с. 106].

Для скандинавских стран (Финляндия, Швеция, Дания) характерен высокий уровень экологического инновационного развития, поскольку они относятся к экоинновационным лидерам Европейского региона. К характерным чертам данной модели относятся: активная поддержка экологического инновационного развития со стороны государства; наличие внутреннего спроса на экоинновационную продукцию; высокая заинтересованность предпринимательского сектора; наличие большого числа технологических платформ, созданных для обеспечения диалога между бизнесом, наукой, государством и потребителями (например, Nationalt Vandtest center, Bio Refining Alliance, Inno-MT в Дании); развитая система экологического налогообложения; активное использование общеевропейских и собственных программ финансирования; «зеленые» государственные закупки. К факторам, сдерживающим экоинновационное развитие, можно отнести низкую емкость внутреннего рынка, слабую ресурсную базу, изменение в правительстве.

Для центральноевропейской модели характерно неравномерное эколого-ориентированное инновационное развитие (Словения и Чехия относятся к странам со средними достижениями в области экоинноваций, Венгрия и Словакия – к догоняющим странам). Можно выделить следующие особенности: большая часть привлекаемых инвестиций (с помощью общеевропейских программ) идет на проекты, связанные с энергоэффективностью; слабая инициатива со стороны частного сектора в отдельных странах (основную деятельность по реализации стратегии выполняют различные агентства и министерства); неэффективность законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности; практически отсутствуют технологические платформы; низкий доступ к финансированию; низкая инновационная активность отечественных фирм в этих странах.

Таким образом, анализ опыта европейских стран с малой экономикой показал, что для Республики Беларусь характерен ряд схожих факторов, сдерживающих экологически ориентированное инновационное развитие, среди которых: невысокое качество институционального окружения, неэффективные административные процессы, представляющие определенные барьеры для ведения

бизнеса, отсутствие технологических платформ, низкая инновационная активность отечественных фирм, затрудненный доступ к финансированию за счет внешних источников, недостаток собственных финансовых ресурсов и использования венчурного капитала. Для Республики Беларусь особую актуальность приобретает дальнейшее исследование направлений и механизмов реализации экологоориентированного инновационного развития стран с малой экономикой, а также необходимость разработки и использования системы показателей мониторинга экологоориентированного инновационного развития [1, с. 48].

Литература

1. Ботеновская, Е.С. Система показателей мониторинга экологических инноваций / Е.С. Ботеновская // Новости науки и технологий. – 2013. – № 1-2. – С. 46–49.

2. Ботеновская, Е.С. Экоинновационное развитие стран Европейского союза: направления и механизмы реализации / Е.С. Ботеновская, Е.И. Бычкова // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2017. – № 1-2. – С. 103–109.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПОЛИТИКИ ПЕРСПЕКТИВНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Глеба Т.И., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Решая проблему устойчивого развития, каждая страна ориентируется, прежде всего, на непрерывный экономический рост ВВП. Однако имея даже продолжительную положительную динамику этого показателя, нельзя судить об общем состоянии экономики, о возможностях и перспективах дальнейшего развития.

В настоящее время не существует согласованного макроэкономического показателя устойчивости, прогресса развития. Однако есть четкое понимание, что выработка эффективной экономической политики сегодня должна осуществляться на основе комплекса индикаторов, позволяющих оценить и обеспечить экономический прогресс в долгосрочной перспективе. И здесь особого внимания заслуживают работы специалистов Всемирного банка [1;2;3], выполняемые в рамках нового проекта ООН по реализации Целей в области устойчивого развития (ЦУР)¹. Из них для выработки эффективной долгосрочной политики устойчивого развития нашей страны можно выделить ряд ведущих идей.

¹Цели в области устойчивого развития (ЦУР) заменили в конце 2015 [Цели развития тысячелетия](#). Приняты на Генеральной Ассамблее ООН в 2015 году, прописаны в итоговом документе «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». Разработаны на основе Концепции устойчивого развития, объединившей три подхода: экономический, социальный и экологический. Речь идет о мерах, направленных на оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологич-

Текущие показатели роста экономики должны быть дополнены перспективными, а именно национальным богатством и оценками его изменения, как общими, так и в расчете на душу населения. Ключ к обеспечению долгосрочного устойчивого развития заключается в создании национального богатства, его эффективном воспроизводстве и управлении. В качестве комплементарного индикатора этого процесса предлагается использовать Скорректированную чистую экономию (СЧЭ), которая выражается в % от ВНД и показывает структурный прирост национального богатства по итогам текущего периода. Она предназначена не для измерения прироста богатства на душу населения, а для углубленного изучения процесса создания национального богатства и оценки влияния государственной политики на каждую часть процесса.

Для обеспечения устойчивого развития общая величина СЧЭ по стране должна быть, прежде всего, положительна, т.е. добавлять к богатству и будущему благополучию. Сравнивая ее с относительным приростом ВНД, можно оценивать использование и развитие национального богатства, и, как следствие, эффективность долгосрочной экономической политики. Обширные наблюдения специалистов Всемирного банка с 1995 по 2014 г.г. выявили, что наибольший поступательный экономический рост был достигнут в странах, где прирост СЧЭ опережает показатели прироста ВНД. Это характерно для Восточной и Южной Азии, в то время как в Европе, Центральной Азии наблюдается устойчивый, но более умеренный рост с практически одинаковыми относительными приростами обоих показателей. Долгосрочные опережающие приросты ВНД в перспективе будут замедлять развитие.

Помимо общей оценки степени прироста национального богатства, необходимо изучать и регулировать его состав, воспроизводство каждого компонента. В качестве основных компонентов национального богатства сегодня выделяют произведенный, человеческий, природный и социальный капиталы. Последние наработки позволяют оценивать каждый из них по отдельности [1]. В особенности это касается главного ресурса современной экономики – человеческого капитала. Службам государственной статистики необходимо перейти на расчеты расширенной концепции национального богатства и сформировать детальную информационную базу для управления и принятия решений. В этом ракурсе главная цель эффективной долгосрочной политики – обеспечение сбалансированного портфеля активов страны, который бы соответствовал современным тенденциям и требованиям в структуре национального богатства. Консервация структуры национального капитала с упором на национальные преимущества, прежде всего, на природный капитал, становится причиной экстенсивного развития и затухания в долгосрочной перспективе.

Оптимизация структуры национального богатства – основание инновационного устойчивого развития страны, с высокими показателями роста производительности в экономике. Проведенные исследования Всемирного банка поз-

ных природо-, энерго-, и материало-сберегающих инновационных технологий, на сохранение стабильности социальных и культурных систем, на обеспечение целостности биологических и физических природных систем.

воляют сделать еще одно важное наблюдение: рост производительности в экономике, традиционно рассматриваемый как результат взаимодействия труда и производительного капитала, сегодня обеспечивается за счет более широкого круга ранее не учитывающихся факторов: прежде всего, институтов, природного капитала и умения трансформировать доходы от него в развитие экономики. Исследование производительности, таким образом, необходимо углубить и перейти от изучения двухфакторной модели к многофакторной, которая станет еще одним надежным инструментом для выработки эффективной политики перспективного устойчивого развития.

Литература

1. Lange, Glenn-Marie; Wodon, Quentin; Carey, Kevin. 2018. The Changing Wealth of Nations 2018: Building a Sustainable Future. Washington, DC: World Bank. 2018 – <https://openknowledge.worldbank.org/handle/>
2. World Bank. 2011. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. Environment and Development. Washington, DC: World Bank. 2011. – <https://openknowledge.worldbank.org/handle/>
3. Brandt, Nicola; P. Schreyer, Paul; Zipperer Vera. 2017. “Productivity Measurement with Natural Capital.” OECD Economic Department Working Paper, OECD, Paris. – <http://www.oecd-ilibrary.org/economics/>

RESTRUKTURYZACJA POLSKIEJ GOSPODARKI JAKO STRATEGICZNY KIERUNEK WZMACNIANIA ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПОЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

*Dziurny A., dr, adiunkt (Uniwersytet Kardynała
Stefana Wyszyńskiego, Warszawa, Polska)*

*Дзюрны А., к.э.н., доцент (Университет
кардинала Стефана Вышинского, г. Варшава,
Республика Польша)*

Pojęcie restrukturyzacji gospodarki, jak dowodzi tego literatura przedmiotu dociekań, jest wieloznaczne. Jest ono terminem o złożonym i wieloaspektowym charakterze, najczęściej odnoszącym się do przedsiębiorstwa o czym świadczą liczne jej definicje [5, s. 14-18]. Przenosząc jej istotę na grunt gospodarki narodowej wskazać trzeba, iż stanowią ją:przewartościowania podejmowane jako odzew na zaistniałe lub przewidywane zmiany w bliższym i dalszym otoczeniu;procesy zmian ekonomicznych, finansowych, organizacyjnych, i technicznych w gospodarce w celu stworzenia przesłanek do podniesienia efektywności wykorzystania jej zasobów i uzyskania pożądanej konkurencyjnej pozycji na rynku międzynarodowej;

systematyczna przebudowa, modernizacja, uwspółcześnienie struktury organizacyjnej i zasad funkcjonowania gospodarki narodowej; modernizacja potencjału gospodarki narodowej przy zmianie jej celów i kierunków działania; wszelkie zmiany w gospodarce narodowej (własnościowej, kapitałowej, organizacyjnej, zarządczej, techniczno-technologicznej, produkcyjno-asortymentowej); stworzenia i dostosowania instytucji gospodarczych do wymagań gospodarki rynkowej; oraz strategia wzrostu i rozwoju gospodarki narodowej. Wszystkie z wskazanych cech identyfikacyjnych restrukturyzacji gospodarki narodowej odnoszą się do Polski.

Restrukturyzacja gospodarki może mieć różny charakter, od kreatywnej – polegającej na kreacji zmian które będą skutkować dopiero później, przez antycypacyjną – to jest przewidywalną zasadzającą się na porównaniach do innych gospodarek by poprawić swoją pozycję; dostosowawczą mającą znamiona naprawczej i polegającą na natychmiastowej zmianie działalności gospodarki pod kątem ustabilizowania jej sytuacji; do naprawczej, która polega na długookresowym wprowadzaniu zmian by ustabilizować gospodarkę narodową. W odniesieniu do polskiej gospodarki narodowej na obecnym etapie jej rozwoju dominującymi są dwa ostatnie jej rodzaje to jest dostosowawcza i naprawcza, chociaż daje się dostrzec także cechy dwóch pozostałych.

Z punktu widzenia społeczeństwa i gospodarki narodowej proces restrukturyzacji powinien odnosić się do długiej perspektywy w toku której dokona się zmiana gospodarki narodowej. Jej głównym zadaniem jest poprawa efektywności gospodarowania, wzmocnienie konkurencyjności gospodarki narodowej oraz poprawa pozycji i roli jej na gospodarczej mapie świata. Jego cechą jest ciągłość i niejednorodność zmian. Nie jest on celem samym w sobie, lecz środkiem do osiągnięcia celu.

Restrukturyzacja polskiej gospodarki narodowej okazuje się być imperatywem współczesnej gospodarki rynkowej który musi być realizowany jednocześnie na wielu płaszczyznach. Taki kierunek działań został przyjęty po 1990r. po zmianie systemu gospodarczego w Polsce i podjęciu transformacji systemowej w naszym kraju. Wejście Polski w struktury Unii Europejskiej 1 maja 2004r. wymusiło na polskiej gospodarce podporządkowanie się wyzwaniom regionalizacyjnym Unii Europejskiej zmierzającej do odrobienia dystansu dzielącej zjednoczoną Europę i USA.

Za główne zadanie uznano budowę najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki świata, opartej na wiedzy, zdolnej do systematycznego wzrostu gospodarczego, zapewniającej większą liczbę miejsc pracy, spójność społeczną i respektowanie zasad zrównoważonego rozwoju.

Dotychczas polska gospodarka niesiona na fali globalnego ożywienia, wspierana dodatkowo zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi (efektami wcześniejszych decyzji firm międzynarodowych) oraz strumieniem unijnych pieniędzy, mogła do pewnego stopnia nie odczuwać negatywnych efektów braku prorynkowych zmian instytucjonalnych.

Okres dobrej koniunktury gospodarczej stworzył znakomitą okazję do przeprowadzenia reform. Potencjał polskiej gospodarki w wyniku podjętych działań restrukturyzacyjnych zaczął zmierzać do utrzymania wysokiego tempa wzrostu

gospodarczego i niskiej inflacji w dłuższym okresie. Jednak te szanse nie zostały w pełni wykorzystane przez zaniechanie w najważniejszych obszarach wymagających mniej lub bardziej przyspieszonego rytmu i daleko idących reform. Odpływ pracowników, często ludzi młodych, z polskiego rynku pracy obniżał potencjał polskiej gospodarki oraz zwiększał nierównowagę między tymi, którzy pracowali, a tymi, którzy pozostawali na ich utrzymaniu.

Pierwszym z ważniejszych obszarów wymagających zmian to wysoka i stale rosnąca relacja państwowego długu publicznego do PKB. Drugim obszarem, będącym skutkiem rozdętych wydatków publicznych, są wysokie podatki bezpośrednie [2, s. 138-143]. Trzeci obszar to niski udział sektora publicznego w tworzeniu PKB [1, s. 181-182]. Kolejnym, piątym istotnym obszarem wymagającym reform jest niesprawna i nastawiona wrogo do biznesu biurokracja [2, s. 127-134].

Polskim dokumentem, określającym kierunki stosownych zmian zbieżnych ze Strategią Lizbońską, były Wstępne Narodowe Plany Rozwoju na lata 2000–2006 i następnie realizowany NPR na lata 2007–2013. W tej grupie dokumentów wskazać trzeba strategię „Europa 2020” na lata 2010-2020. Także realizacja programów operacyjnych z wykorzystaniem funduszy strukturalnych oraz przedakcesyjnych UE przewidzianych dla kandydatów na członków Unii służyła nadrobieniu dystansu dzielącego Polskę od krajów członkowskich.

W planach podstawowym celem polityki społeczno-gospodarczej jest utrzymanie i utrwalenie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, przekraczającego 5 proc. PKB rocznie. To pozwoliłoby na relatywnie szybkie zmniejszanie dystansu wobec „starych” krajów członkowskich Unii Europejskiej, a z drugiej zaś strony pomogłoby zmierzyć się z głównymi problemami społeczno-gospodarczymi kraju. Osiągnięcie tego celu było uzależnione przede wszystkim od spełnienia dwóch warunków: skutecznej naprawy finansów publicznych oraz wdrożenia efektywnej polityki strukturalnej, finansowanej ze środków krajowych i unijnych. Jest to w decydującej mierze instytucjonalne zadanie dla nauki i praktyki innowacyjnej.

Pożądanee efekty działań restrukturyzacyjnych zależne są od oparcia ich o odpowiedzialny i stabilny rozwój, innowacyjność i konkurencyjność gospodarki narodowej. Cele rozwojowe strategii będą realizowane w oparciu o środki publiczne (krajowe i zagraniczne oraz prywatne).

Odpowiedzialny rozwój to rozwój oparty na solidnych fundamentach ekonomicznych i solidarności społecznej. Ukierunkowany jest on na uczestniczenie w rozwoju gospodarczym, społecznym, środowiskowym i terytorialnym. Wiodącą zasadą strategii jego jest wypracowanie w oparciu o szerokie forum wszystkich grup społecznych i wszystkich terytoriów rozwojowych oraz dążenie by z jej realizacją skorzystało całe społeczeństwo. W takim podejściu upatrywać należy zainicjowanie impulsów rozwojowych, które wprowadzą polską gospodarkę na taki poziom rozwoju, który pozwoli przełożyć go na wyższy poziom i jakość zamożności Polaków.

Bibliografia

1. Czerniak A., Rapacki R., *Kierunki polityki gospodarczej i najważniejsze wyzwania w latach 2007-2015*, w: *w: Polska. Raport o konkurencyjności 2016, Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, redakcja naukowa M.A. Waresa, IGS, SGH, Warszawa 2016.

2. Piotrowski J., *Zmiany w polityce ekonomiczno-społecznej Polski w latach 2016-2018 i jej skutki*, (w:) *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2016-2018*, IBR, KiK, Warszawa 2017.

3. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016

4. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017

5. *Zarządzanie restrukturyzacją przedsiębiorstw i gospodarki*, pod red. R. Borowieckiego, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ – СОВРЕМЕННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Калюжная Т.В., кандидат экономических наук, доцент (Севастопольский государственный университет, г. Севастополь, Российская Федерация)

Современные условия хозяйствования вынуждают организации предвидеть и опережать реакцию конкурента, быть готовым к изменениям и динамично использовать творческий подход и инновационные решения. Основной проблемой для многих компаний в условиях жесткой конкуренции является сохранение конкурентоспособности, которую можно достичь и удержать лишь благодаря развитию инновационной деятельности. В настоящее время инновационность является важным фактором успеха предприятий.

Эффективность инновационной деятельности предприятия зависит от множества факторов, в т.ч. от того, насколько присуща компании гибкая организация работ (использование «матричной» структуры), организационное обучение, мониторинг различных источников знаний, поддерживающая творчество организационная культура, признание и вознаграждение инноваций.

Инновационная стратегия организации предусматривает эффективное и продуктивное управление базой знаний. Способность организации разработать и улучшать базу знаний зависит от ее системы управления знаниями.

Управление знаниями, прежде всего, связано со следующими процессами:

- генерация знаний – индивидуальное или организационное обучение;
- формализация знаний – разработка принципов, правил и процедур;
- сохранение знаний – определение подходящего типа носителей для сохранения, которые допускают распределение знаний;
- диффузия знаний – распределение знаний в пределах организации и в ограниченном варианте за ними;
- координация и контроль знаний – обеспечение того, что организационное знание точно и постоянно используется [1].

Организационное знание складывается из суммы знаний каждого сотрудника этой организации. Управление знаниями направлено на оптимальное использование интеллектуального потенциала персонала организации, создание новых

организационных знаний и эффективное управление существующими базами знаний.

Основной целью управления знаниями является создание самообучающейся организации, способной генерировать новые знания, осваивать и использовать их для повышения эффективности деятельности и укрепления конкурентоспособности. В центре данной концепции находится персонал фирмы, постоянное обучение и развитие которого подразумевается при построении обучающейся организации. В настоящее время новым требованием к подготовке персонала становится компетентность как доказанная способность применять знания и умения.

Исследование в наиболее распространенных в зарубежной литературе моделей обучающейся организации Н. Диксона, Д. А. Гарвина, П. Сенге позволяет заключить, что каждая из них по-своему интерпретирует это понятие. Однако результаты применения той или иной модели во многом сходны и заключаются в формировании высокоэффективной организации, оперативно реагирующей на изменения внешней среды и максимально использующей потенциал всех ее членов [2].

Р. Дафт дает следующее определение обучающейся организации: «это организация, все члены которой участвуют в идентификации и решении проблем, что дает ей возможность постоянно экспериментировать, изменяться и совершенствоваться, а значит, развивать способности к росту, обучению и достижению поставленных целей» [1].

Обучение – это постоянный и непрерывный процесс, нацеленный на приобретение новых навыков и знаний, в процессе которого организация учится лучше достигать своих целей. Обучение может быть результатом практического опыта, деятельности, изучения, анализа, размышлений, экспериментирования, преподавания или тренировки.

Инфраструктура обучающейся организации, информационные и телекоммуникационные технологии, информационные носители, средства хранения и передачи информации способствуют эффективному управлению знаниями, позволяют организации приумножать свой интеллектуальный потенциал путем ускорения обучения, увеличивают возможности обмена знаниями между функциональными подразделениями компании. Базы данных стали «интеллектуальными», так что они могут не только хранить информацию, но и помогать в создании и обмене знаниями [3].

Эффективное управление знаниями – задача более сложная, чем управление материальными активами, финансовыми или трудовыми ресурсами. Создание эффективной системы управления знаниями на предприятии дает возможность успешно реализовать бизнес-стратегию, получать принципиально новые преимущества в конкурентной борьбе.

Литература

1. Кузнецов, Ю.В. Теория организации: учебник для бакалавров / Ю.В. Кузнецов, Е.В. Мелякова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 365 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
2. Макринова, Е.И. Обучающаяся организация как современная концепция развития

персонала гостиницы / Е.И. Макринова, С.Е. Трунова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6.

3. Стоунхаус, Д. Управление организационным знанием / Д. Стоунхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/>

4. Инновационная стратегия развития предприятия и ее разновидности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/strategii/innovacionnaya-strategiya-razvitiya-predpriyatiya-i-ee-raznovidnosti.html>

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИЙ В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Коновалов В.М., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

Эффективная мотивация инноваций является одной из основных проблем любой открытой экономической системы. В условиях глобализации и высокой мобильности (и доступности) основных факторов производства, качество и быстрота внедрения инноваций становятся главными аргументами в конкуренции между производителями товаров и услуг. Важно значение отмеченной проблемы нашло отражение и в очередной «Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы», принятой в январе 2016 г.

Однако, даже оптимальное сочетание основных экономических факторов и детально разработанных планов по развитию национальной инновационной системы, сами по себе, не гарантируют успешную реализацию инновационной модели развития национальной экономики. Необходимы соответствующие институциональные условия инновационного развития, которые оказывают непосредственное влияние на мотивы и готовность субъектов хозяйствования к осуществлению инноваций. По нашему мнению, наибольший интерес представляет инновационное взаимодействие института государства и рыночного механизма.

В мире взаимодействуют существенно различающиеся модели национальной экономики. Абсолютное большинство этих моделей, фактически или декларативно, основано на рыночных принципах. Однако, рыночный механизм всегда дополняется регулирующей деятельностью государства. То есть, практически повсеместно используется модель смешанной экономики, где в различных пропорциях представлены рыночное саморегулирование и государственное регулирование экономических процессов. Соотношение, или степень влияния «рынка» и влияния «государства», в национальных моделях смешанной экономики, является одним из важнейших факторов, определяющих характер и методы мотивации инновационной деятельности, а также ее результаты.

Отмеченное соотношение определяет сущностное содержание национальной экономической модели – отношения собственности и реальные гарантии прав ее реализации, роль государственного бюджета в финансировании научных исследований и разработок, роль корпораций в экономике и социальной сфере и др. В соответствии с особенностями экономической модели формируются методы мотивации инновационной деятельности.

В условиях преобладания государственной собственности мотивация осуществляется преимущественно, или в значительной мере, директивными методами: план – график по созданию новых производств, законодательная ответственность за выполнение плана инноваций и т.д. Экономические методы, индикативного характера при этом, носят вспомогательный характер (налоговое стимулирование, льготное кредитование и др.) и не оказывают существенного воздействия на инновационный процесс.

При условии преобладания частного сектора в экономической политике доминирует рыночная система мотивации, основанная на личной заинтересованности и персонифицированной экономической ответственности за результаты инновационной деятельности. В этом случае мотивы хозяйственной деятельности опираются на гарантии реализации прав всех форм собственности, свободу выбора сферы осуществления инноваций. Индикативное планирование носит вспомогательный характер.

Формирование и развитие каждой экономической модели подвержено влиянию и других факторов неэкономического характера. В частности, сторонники теории «альтернативных моделей (систем) капитализма» справедливо утверждают, что существенное воздействие на эффективность и методы мотивации хозяйственной деятельности вообще и инноваций, в частности, оказывают: характер и методы *контроля*; формы реализации *власти*; сложившиеся *межличностные отношения*; уровень *доверия* между хозяйствующими субъектами, государством и бизнесом [4, с. 10]. Очевидно, что эти факторы складываются под воздействием культурных особенностей, исторического опыта, господствующей религии, стереотипов сознания конкретной этнической или социальной общности.

Таким образом, мотивация, основанная на частной собственности и конкуренции, создает более сильную динамику инноваций, чем мотивация, основанная на государственной собственности. Мотивация инновационной деятельности в смешанной экономике может быть эффективной при условии оптимального сочетания рыночного механизма и индикативного планирования. Дальнейшее исследование данной проблемы позволит определить необходимое соотношение форм собственности в национальной экономике, с учетом отмеченных неэкономических факторов, необходимое для эффективной реализации инновационной политики.

Литература

1. Лукьянов, С. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики / С. Лукьянов, И. Драпкин // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 4. – С. 16-25.

2. Мизес, Л. фон Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск: Социум. – 2005. – 878 с.
3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2006. – 608 с.
4. Шемятенков, В. Альтернативные системы капитализма / В. Шемятенков // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 3. – С. 3-11.
5. Whitley, R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Systems. Oxford. – 1999. – 301 p.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПАРКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Кудревич Н.В. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

Инновационная инфраструктура является важным компонентом, необходимым для активизации инновационной деятельности и эффективного использования инновационного потенциала страны. Ее отсутствие или низкий уровень развития ограничивают доступ предприятий к внедрению и коммерциализации инноваций, необходимых для улучшения их позиций на рынке.

В Республике Беларусь признается важность инновационной инфраструктуры для стимулирования и поддержки инновационной деятельности, ее развитие является одним из ключевых направлений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

В стране наблюдается фаза активного формирования инновационной инфраструктуры, что подтверждается положительной динамикой количественных показателей (таблица 1). Так, в настоящее время функционируют 24 субъекта инновационной инфраструктуры, в том числе 14 научно-технологических парков, 9 центров трансфера технологий и Белорусский инновационный фонд, который в 2016 г. был наделен статусом субъекта инновационной инфраструктуры [1].

Таблица 1 – Субъекты инновационной инфраструктуры (без учета Белинфонда)

	2013	2014	2015	2016	2017
Научно-технологические парки	12	12	9	10	14
Центры трансфера технологий	3	2	4	7	9
Примечание – Источник: [1, 2].					

Сеть научно-технологических парков охватывает все регионы Республики Беларусь. Технопарки созданы не только в областных центрах, но и в таких крупных районных центрах, как Пинск, Новополоцк, Горки. В ближайшее время запланировано организовать технопарки в Борисове, Бобруйске и Орше.

Основными задачами, стоящими перед научно-технологическими парками, является их содействие увеличению темпов развития высокотехнологичных отраслей, поддержка белорусских производителей высокотехнологичной продукции и услуг, содействие продвижению этой продукции как на внутреннем, так и

на внешних рынках. К сожалению, в настоящее время сфера деятельности большей части организаций-резидентов технопарков Республики Беларусь не в полной мере относится к высокотехнологичным видам экономической деятельности. Стоит отметить, что в России большинство резидентов технопарков ведут свою деятельность в области высоких технологий, из них 26% в качестве специализации указывают информационно-коммуникационные технологии, включая технологии обработки, хранения и анализа данных, компьютерные технологии, телекоммуникационные системы. Около 25% работают в сфере электроники и приборостроения, 13% специализируются на биомедицине, включая генную инженерию, фармацевтику, микробиологию, 12% занимаются химией и нефтехимией [3].

Также в последние годы наблюдается отсутствие стабильного роста показателя удельного веса инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме выпуска продукции (работ, услуг) организациями, действующими на территории технопарков. Данный показатель колеблется от 61,0% (в 2013 г.) до 79,3% (в 2015 г.). В 2016 г. он составил лишь 67,5%.

Положительной стороной работы технопарковых структур является устойчивый рост количества организаций-резидентов. За период с 2012 г. по 2016 г. их численность увеличилась почти в 2 раза.

К одному из значимых критериев оценки деятельности технопарков можно отнести количество созданных рабочих мест. Данный критерий показывает не только социальную значимость научно-технологических парков, но эффект от их функционирования. За последние годы резидентами технопарков было создано более 1000 рабочих мест [2].

Однако, несмотря на рост ряда показателей деятельности научно-технологических парков, существенного влияния на важнейшие макроэкономические показатели Республики Беларусь они не оказывают, в отличие от подобных комплексов во многих странах мира. Так, белорусские технопарки существенно уступают в своем развитии не только странам ЕС, но и России. На один белорусский технопарк в среднем приходится 12 резидентов. В России показатель выше в 4 раза, в Европейском союзе – в 16 раз. Аналогичная ситуация наблюдается с количеством рабочих мест среднего технопарка. В Беларуси объем выручки технопарка составляет 2,4 млн. долл. США, а объем налоговых отчислений – 0,35 млн. долл. США. В Российской Федерации эти показатели больше в 13 и 20 раз соответственно [4].

Таким образом, в Республике Беларусь уделяется большое внимание созданию благоприятных условий, способствующих развитию инновационной инфраструктуры, и в частности научно-технологических парков. В стране наблюдается фаза активного формирования и расширения технопарковых структур. Вместе с тем, несмотря на ряд положительных моментов, показанные темпы недостаточны для эффективной организации и сопровождения процесса внедрения и коммерциализации инноваций. Необходимо активное привлечение организаций, осуществляющих свою деятельность в области высоких технологий, для работы на территории научно-технологических парков и расширение ин-

струментария оказания им финансовой поддержки, в том числе с использованием венчурного капитала.

Литература

1. Перечень субъектов инновационной инфраструктуры Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/the_state_duma/ – Дата доступа: 12.03.2018.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2016 года: Аналитический доклад / под ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2017. – 222 с.
3. Развитие производственной и инновационной инфраструктуры позволило регионам привлечь инвесторов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ey.com/ru/ru/newsroom/news-releases/ey-news-russian-regions-innovative-infrastructure-development> – Дата доступа: 02.10.2017.
4. Шумилин, А.Г. Выходим на шестой уровень/ А.Г. Шумилин [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/v8einter/00155/>. – Дата доступа: 11.10.2017.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Лемешевский И. М., доктор экономических наук, профессор (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В экономике Беларуси госсектор устойчиво сохраняет стратегические позиции – с учетом удельного веса в ВВП, обеспечения занятости и поддержания макроэкономического равновесия. Вместе с тем нарастание неэффективности организаций госсектора обуславливает необходимость реформирования сложившегося хозяйственного механизма.

Перечень основных проявлений кризиса госсектора достаточно рельефно отражен в Указе Президента Республики Беларусь №24 от 23.02. 2016 г. Складывающееся деструктивное неравенство, типа $\Delta\%K > \Delta\%Q$, выявляет убывание пофакторной эффективности. При этом следует учитывать не только основные, но и многие так называемые косвенные формы приспособления госорганизаций к складывающимся условиям хозяйствования. Дефицит внутренних источников накоплений, практика льготирования рыночной процентной ставки снизили склонность госпредприятий к инвестированию за счет собственных средств.

Следует признать, что целевое задание по разработке стратегии реформирования предприятий госсектора сформулировано в Программе деятельности правительства Беларуси до 2020 года, в совместном постановлении СМ РБ и НБ РБ №28/2 от 18.01.2016 г. и других документах [1]. На наш взгляд, в качестве исходной теоретико-методологической базы реструктуризации госсектора и

структурных сдвигов целесообразно использовать концепцию перманентного кризиса АКС, а также наработки современной *транзитологии*. Так, низкая доходность конкретного госпредприятия вполне может быть детерминирована отраслевой специализацией, или использованием ресурсов при решении актуальных социальных задач. Но исходную причину низкой эффективности госсектора следует усматривать в механизме реализации государственной собственности, в специфике сложившихся субъектно-субъектных отношений институционального плана. Поэтому комплексное реформирование госсектора предполагает использование не одной, а совокупности апробированных «техник обновления» бизнес-процессов.

В соответствии с рекомендациями современной транзитологии определяются две исходные реформаторские задачи:

а) сведение до минимума массив предприятий госсектора как организационно-правовой формы (приватизация, развитие частного бизнеса);

б) радикальное изменение режима функционирования делового госпредприятия (дебюрократизация, разнообразие форм хозяйствования).

При конкретизации стратегии реформирования следует исходить из того, что госпредприятия должны функционировать в разных институциональных режимах. В качестве основных форм хозяйственного порядка выделим режимы:

1) жестких бюджетных ограничений (бюджетное предприятие);

2) публичного, или общественного права (казенное предприятие);

3) частного хозяйственного права (деловое предприятие или коммерческая корпорация).

Каждый из обозначенных режимов хозяйствования госпредприятия предполагает особое сочетание полномочий и обязанностей институционального агента, целей и задач устойчивого развития, а также разный тип взаимоотношений с бюджетом. В аспекте комплексного реформирования наибольший интерес представляет использование режима частного хозяйственного права. Для становления полноценной коммерческой *корпорации* (КК) особое значение имеют:

а) конкурсный отбор бизнес-проектов при заключении контрактов с директором предприятия и командой менеджеров;

б) развитие корпоративного управления, утверждение норм производственного соуправления и внешнего экономического самоуправления;

в) прозрачность финансовых потоков, последовательный переход на МСФО; внедрение рациональных систем оплаты труда, обеспечение эффективной занятости персонала [2, с. 35].

В процессе инкорпорирования обеспечивается разделение функций собственника национального капитала, регулятора надзора и хозяйствующего субъекта, а также обособление прав собственности на капитал, создаваемый продукт и инновационные улучшения. В условиях дефицита бюджетных ресурсов, низкой хозяйственной и правовой культуры директорского корпуса есть резон осторожно относиться к культивированию государственно-частного предпринимательства [3, с. 122].

Дефиниция реформированного делового госпредприятия как современной *корпорации* означает, что приходится иметь дело с социально-экономическим комплексом, то есть с производственной ассоциацией. Такой комплекс имеет не только *внутреннее*, но и активное *внешнее* корпоративное окружение из числа так называемых «совладельцев» или деловых партнеров предприятия. При выработке национальной модели корпоративного управления госпредприятия в теоретико-методологическом обосновании нуждаются:

- полномочия Наблюдательного совета директоров (НСД), обеспечение независимости членов НСД и системы оплаты их труда;
- формирование состава НСД под воздействием внутренней среды и внешнего окружения в рамках развития институтов гражданского общества и государственно-частного партнерства;
- показатели оценки эффективности деятельности НСД;
- принципы формирования команды исполнительных менеджеров предприятия, оплаты труда и страхования их деятельности, развитие конкурсных и контрактных отношений в среднесрочной перспективе;
- полномочия производственной ассоциации; конфигурация Совета предприятия; формы и методы производственного соуправления (экономического самоуправления);
- взаимоотношения госпредприятия корпоративного типа с управляющей компанией; институт представителя государственного собственника; участие институтов гражданского общества и местных органов власти;
- разграничение на предприятии оперативного и стратегического управления государственным капиталом; демонополизация процедур принятия стратегических решений;
- подготовка управленческих кадров корпоративного типа; развитие рынка корпоративных услуг.

Отмеченные позиции определяют *программу* пополнения корпоративных знаний. Применительно к белорусским реалиям весьма актуально принятие новой редакции «Закона о государственном предприятии (госкорпорации)», а также других профильных законодательных актов. Внедрение корпоративных стандартов управления не должно сводиться только к акционированию «валлообразующих» предприятий, к расширению собственных полномочий технократии и перестройке неэффективных холдингов административного типа.

Литература

1. Комплекс мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы // Постановление Совета Министров Республики Беларусь №18 от 12.01. 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. economy.gov.by](http://www.economy.gov.by).
2. Бочарова, И.Ю. Корпоративное управление / И.Ю. Бочарова. – М., ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
3. Лемешевский, И.М. Государственно-частное партнерство как платформа для формирования корпоративных бизнес-знаний современного типа / И.М. Лемешевский, Л.В. Лемешевская // Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. 20-21.04.2017 г. – Минск: ИБМТ БГУ. 2017 –С. 118 –124.

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

*Макущенко Л.В. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

Современный этап развития общества характеризуется переходом к экономике знаний (knowledge based economy), где решающая роль принадлежит интеллектуальному капиталу. Существует взаимосвязь между экономическим ростом и образованием: качественное образование повышает конкурентоспособность национальной экономики и способствует ускорению экономического роста, а экономический рост сопровождается увеличением спроса на квалифицированную рабочую силу и стимулирует развитие сферы образования [1]. Экономические и социальные реформы в обществе невозможны без фундаментальной трансформации образования, которое в свою очередь развивается через внесение инновационных идей в образовательную среду. Инновационное образование – основная мировая тенденция в развитии образования. Переход к инновационному образованию связан с ломкой стереотипов педагогического мышления, привычного образа профессиональной деятельности.

Сегодня традиционное образование как система получения готовых знаний отстает от реальных потребностей современной науки и производства: устарели нынешние образовательные стандарты, снижена конкурентоспособность традиционных институтов образования, недостаточна интеграция науки и производства.

Эти факторы диктуют необходимость создания принципиально новых инновационных подходов к образованию.

Понятие инновации в образовании рассматривается как нововведения, целью которых является повышение эффективности результатов обучения. Все нововведения, которые создаются и апробируются в учебных заведениях, призваны найти способы разрешения ряда противоречий современного образования, таких как:

между стандартами обучения учащихся и их индивидуальными интересами и способностями;

между темпами развития науки и реальными возможностями учащихся в плане познания;

между стремлением к обучению по одной специальности и педагогической задачей многостороннего развития личности[2].

Существуют различные классификации инноваций в области образования, наиболее перспективной представляется следующая:

- Аналоговая. Эта инновация строится на том, что берется известный в педагогике подход, к которому пристраивают частное нововведение. Например, классическую рейтинговую оценку считают по шкале в 1000 баллов.

- Комбинированная. Представляет собой процесс, в котором несколько известных образовательных блоков объединяются, и получается совершенно новый подход.

- Ретроинновация. Заключается во внедрении в современную педагогическую практику нескольких исторически забытых подходов. Например, гимназическое образование, лицей и т.п.

- Сущностная. Характеризуется неприменимой ранее инновацией в современном образовании [3].

В отличие от традиционного, направленного на усвоение системы знаний, инновационное образование предполагает освоение технологий получения, обработки и использования информации, т.е.:

- обучение на основе интеграции учебного процесса, фундаментальной науки и производства;

- овладение базовыми компетенциями, позволяющими затем, по мере необходимости, приобретать знания самостоятельно;

- междисциплинарный характер процесса обучения, его практическая направленность;

- совершенствование вузовской методики преподавания;

- повышение качества образования за счет ряда составляющих (профессионализм профессорско-преподавательского состава, профориентация студентов, хорошая материально-техническая база вузов, инфраструктура управления и система контроля качества знаний).

Учитывая, что инновационная деятельность призвана обеспечить новое качество образования и создать условия развития образовательной системы, органы власти, осуществляющие управление в сфере образования, в рамках своих полномочий, должны способствовать созданию условий для реализации инновационных образовательных проектов и использования их результатов в массовой практике.

Литература

1. Тебиев, В.К. Экономический рост и образование / В.К. Тебиев, А.А. Авдеев [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : http://economicarggu.ru/2012_3/tebiev.pdf. – Дата доступа: 2.03.2018.

2. Капранова, В.А. Образовательные реформы: отечественный и зарубежный опыт / В.А Капранова– Минск: БГПУ, 2007. – 183 с. – С. 115.

3. Проблемы инноваций в образовании [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <http://pdnr.ru/c11363.html>. – Дата доступа: 2.03.2018.

РОЛЬ ЦЕНТРОВ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Маракулина И.В., кандидат экономических наук, доцент (Вятская ГСХА, г. Киров, Российская Федерация)

Постановка проблемы. В Кировской области действует 300 сельскохозяйственных организаций, 76 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, около 420 крестьянских (фермерских) хозяйств, 168 тысяч личных подсобных хозяйств населения. По данным официальной статистики [3] удельный вес организаций с основным видом деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» составляет 4,4% от общего числа организаций Кировской области. Доля занятых в отрасли 6,4%. В 2016 году в хозяйствах всех категорий произведено продукции сельского хозяйства на сумму 41 млрд. рублей, индекс производства составил 104,6%. Оборот организаций Кировской области с основным видом деятельности «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» за январь-сентябрь 2017 года составил 20146,7 млн. рублей (3,9% от общего показателя по области). Сельскохозяйственное производство развернуто на площади около 1 млн. гектаров в 40 административных районах. Основной отраслью агропромышленного комплекса области является молочное животноводство [2]. В динамике отмечается сокращение числа занятых в отрасли и рост удельного веса убыточных организаций. Одним из направлений решения проблем развития сельского хозяйства является повышение эффективности деятельности за счет внедрения новых технологий и реализации инновационных проектов.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. По результатам анкетирования разработчиков инновационных проектов [1, с. 397] выявлено, что среди основных препятствий для создания новых инновационных компаний на первое место респонденты выдвинули отсутствие должной консультационной поддержки (средний балл по 5-балльной шкале – 4,0). На второе место (2,6 балла) поставили отсутствие финансирования инновационной деятельности. На третьем месте – кадровая проблема (2,1 балла). Этот фактор особенно важен на рынках высокотехнологичной и инновационной продукции. В подобных отраслях часто успех в конкурентной борьбе зависит от скорости реакции на изменения и знания процессов, происходящих на рынке. Основной причиной, затрудняющей коммерциализацию инновационных разработок, признана кадровая проблема – нехватка навыков ведения бизнеса (средний балл по 5-балльной шкале – 4,0) и предпринимательской инициативы (средний балл 3,6). В то же время степень согласия с утверждением об отсутствии «спроса на инновации» составила лишь 1,9 балла.

Таким образом, с одной стороны, в отрасли существует объективная потребность во внедрении новых технологий и реализации инновационных проектов, с другой стороны, отсутствие должной консультационной поддержки,

ограниченный кадровый и финансовый потенциал затрудняют коммерциализацию инновационных разработок.

Изложение основного материала. Одним из наиболее эффективных мероприятий в сфере стимулирования инновационной активности является поддержка территориальных инновационных кластеров, приобретение и использование опыта других регионов в развитии кластерной политики. В настоящее время на территории Кировской области функционируют 4 кластера.

Для реализации инновационных проектов по направлениям «Биоэнергетика», «Сельское и лесное хозяйство», «Экология и здоровье человека» в рамках некоммерческого партнерства «Биотехнологический кластер Кировской области» (НП БТК) предлагается создание и функционирование центров внедрения технологий. Центры внедрения на базе вузов позволят максимально использовать научный и кадровый потенциал системы высшего образования. Кроме того, за счет «пересечения» кластерных проектов возникает кооперационное взаимодействие команд сквозных проектов НП БТК. Цель – не только подготовить кадры или выполнить научное сопровождение проекта, а сформировать экосистему по созданию новых бизнесов для экономики Кировской области. Цель создания Центра взаимодействия с предприятиями сельскохозяйственной и лесной отраслей – оказание консультационной и методической помощи по внедрению новых технологий и реализации инновационных проектов на основе совместной деятельности научно-исследовательских, образовательных организаций, участников кластеров, инфраструктуры поддержки предпринимательства и предприятий сельскохозяйственной и лесной отраслей. Указанные направления планируется развивать в рамках реализации проектов НП БТК «Органическое сельское хозяйство», «Ускоренное лесовосстановление», а также проекта, инициированного ОАО Кировгипрозем, «Пространственное развитие Кировской области на основе биоэкономики».

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. Таким образом, проекты Центра должны способствовать развитию системы внедрения инновационных технологий через механизм консультирования сельскохозяйственных товаропроизводителей; применению существующих механизмов государственной федеральной и региональной поддержки малых инновационных предприятий при вузах аграрного профиля; координации проектов (аутсорсинг функции подготовки конкурсной документации, контрактной документации и административного сопровождения заявок и проектов).

Литература

1. Маракулина, И.В. Маркетинговое исследование факторов развития малых инновационных предприятий / И.В. Маракулина, А.С. Филинков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 396-399.
2. Официальный сайт Правительства Кировской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru/>. – Дата доступа: 11.03.2018.
3. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кировской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kirovstat.gks.ru/>. – Дата доступа: 11.03.2018.

РОЛЬ ЗНАНИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ольховик И.В., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский национальный технический университет, г. Минск)

Переход к постиндустриальной, инновационной экономике, основанной на интеллекте и знаниях, без преувеличения является лейтмотивом современной эпохи [1; 2, с. 149; 3, с. 15]. При этом под инновационной экономикой следует понимать такую систему хозяйствования, фундаментом которой является двуединый процесс производства и практического использования (материализации и коммерциализации) интеллектуального продукта умственной деятельности человека – новых знаний. Эти процессы являются объективным следствием других не менее масштабных и значимых факторов, связанных с формированием «новой экономики», или «экономики знаний» [4].

Исключительная важность знания в современной хозяйственной деятельности определяется рядом следующих обстоятельств [5]:

1) знание как ресурс наряду с капиталом и трудом превратилось в один из решающих факторов производства;

2) знание становится товаром, и потому создаются новые формы деятельности, основанные на торговле результатами знаний;

3) возрастает плотность знаний, происходит системное применение науки в производстве и повседневной жизни человека, выражающееся в переходе к инновационной экономике;

4) по мере смены одного технологического уклада другим возрастают издержки на получение новых знаний, осуществление исследований и разработок, их практическое внедрение;

5) новая экономика, экономика знаний, инновационная экономика опирается на информационно-коммуникационные технологии, изменившие физические основы и существенно снизившие ресурсоемкость распространения информации, что оказывает огромное воздействие на все сферы деятельности человека;

6) знания, в том числе результаты исследований и разработок, благодаря информационно-коммуникационным технологиям, сегодня могут тиражироваться многократно, причем сам процесс тиражирования осуществляется практически без издержек.

Таким образом, новая экономика, или экономика знаний, есть важнейшая предпосылка для формирования инновационной экономики [6, с. 10–12]. Роль знаний в воспроизводстве инноваций становится решающей. Поэтому задача приоритетного развития науки и высшего образования ставится во главу угла государственной инновационной политики. Интеллектуальный труд, его мотивация и стимулирование приобретают решающее значение для обеспечения эффективного функционирования национальной инновационной системы.

Литература

1. Базылев, Н.И. Новая экономика (экономика знаний): содержание, черты и закономерности развития: монография / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева, Н.В. Соболева. – Могилев: Бел.-Рос. ун-т, 2005. – 106 с.
2. Байнев, В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт: Монография / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ.ред. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2007. – 180 с
3. Мясникович, М.В. О роли государства в обеспечении инновационного процесса / М.В. Мясникович // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 15–19.
4. Давыденко, Л.Н. Экономические циклы и инновации: материалы исслед. / Л.Н. Давыденко, Э.М. Калинин, В.С. Рубашный. – Минск: БГПУ, 2004. – 58 с.
5. Богдан, Н.И. Факторы инновационного развития региона / Н.И. Богдан// Устойчивое развитие экономики Беларуси: теоретические и организационные аспекты: монография / Г.А. Шмарловская [и др.]; под общ. ред. В.Н. Шимова, Г.А. Короленка. – Минск: БГЭУ, 2006. – С. 332–348.
6. Марков, А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А.В. Марков. – Минск: Право и экономика, 2005. – 370 с.

ПОЛИТИКА СТРАН В КОНТЕКСТЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Пономарёва Н.П., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Сейчас мы живём в разгар четвертой волны технологического прогресса: рост новых цифровых промышленных технологий, известных как «Индустрия 4.0», трансформация, основанная на девяти основополагающих технологиях: большие объемы данных, автономные роботы, моделирование, горизонтальная и вертикальная системная интеграция, промышленный Интернет вещей, кибербезопасность, облачные технологии, технологии послойной печати, дополненная реальность [1].

Четвертая промышленная революция получила свое название в 2011 г. в результате инициативы немецких бизнесменов, политиков и ученых, которые определили это явление как «средство повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Германии через усиленную интеграцию “киберфизических систем”, или CPS, в заводские процессы» [2].

Речь идет о переходе к цифровизации всей экономики. При такой системе датчики, оборудование, заготовки и ИТ-системы будут соединены по цепочке создания стоимости за пределами одного предприятия. «Индустрия 4.0» позволит собирать и анализировать данные на машинах, обеспечивая более быстрые, гибкие и более эффективные процессы для производства более качественных товаров по наименьшим ценам. Это, в свою очередь, увеличит производительность производства, положительно скажется на промышленном росте и изме-

нит профиль рабочей силы, что в результате изменит конкурентоспособность компаний и регионов [1].

С учетом мировых тенденций развития многие страны уделили пристальное внимание разработке стратегий развития промышленной политики.

Так, например, в рамках «Высокотехнологичной стратегии – 2020», правительство Германии определило проект «Индустрия 4.0» как главную возможность страны утвердиться в качестве мирового лидера и поставщика научных и технических решений в следующих областях: климат/энергетика; здоровье/питание; мобильность; безопасность; коммуникации.

В 2015 году была официально обнародована утвержденная премьером Госсовета КНР программа «Китайское производство 2025», которая стала руководящим принципом развития обрабатывающей промышленности Китая до 2025 года. Суть программы – превращение Китая в сильную производственную державу. Для достижения стратегической цели в качестве ключевых выделены пять важных крупных проектов, а именно:

- создание Инновационного центра по развитию отечественных производственных отраслей,
- налаживание интеллектуального производства,
- повышение базовой конкурентоспособности обрабатывающей промышленности,
- организация экологического производства,
- инновации в сфере высокотехнологичного оборудования.

Япония развивает «Общество 5.0» – ступень, следующая за информационным обществом. Оно подразумевает суперинтеллектуальное общество, которое использует большой объём информации в процессе своего развития. «Общество 5.0» представляет собой оптимизацию ресурсов не одного человека, а социума в целом через интеграцию физического и киберпространства

Эффективная технологическая интеграция и развитие международной кооперации в области инноваций являются ключевыми факторами устойчивого роста и инновационного развития Республики Беларусь. Инновации являются одним из важных факторов, способствующих обеспечению доступа к ресурсам и рынкам сбыта на основе реализации потенциальных конкурентных преимуществ белорусской экономики, переходу к интенсивной модели экономического развития при одновременном сохранении ее социальной ориентации.

Основные подходы к созданию научно-технической основы экономики, определяющие движение Беларуси по инновационному пути, сформулированы в Стратегии «Наука и технологии: 2018–2040».

Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» определяет:

- ключевые черты будущей интеллектуальной экономики и новые контуры ее производственной системы;
- базовые основания, цели, задачи и приоритеты развития научно-технологической сферы;

- основные направления государственной политики в науке и инновационной деятельности и инструменты стимулирования научно-технологического развития национальной экономики на период до 2040 года [3].

Ее основные компоненты – полноформатная цифровизация экономики, развитый неоиндустриальный комплекс, высокоинтеллектуальное общество.

Литература

1. «Индустрия 4.0». Будущее производительности и роста в промышленности [Электронный ресурс] // The Boston Consulting Group. – Режим доступа: http://img-stg.bcg.com/Industry_4_0_RU_tcm27-41510.pdf. – Дата доступа: 20.02.2018.

2. Что нужно знать об Индустрии 4.0 и Интернете вещей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://therunet.com>. – Дата доступа: 26.02.2018.

3. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» [Электронный ресурс] // Национальная академия наук. – Режим доступа: http://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf. – Дата доступа: 26.02.2018.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ АПК

Сильванович В.И., кандидат экономических наук, доцент (Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно)

Сельскохозяйственные инновационные системы (СХИС) выступают ключевым элементом национальной инновационной системы агропромышленного комплекса (НИС АПК), призванные способствовать устойчивому росту эффективности использования натуральных факторов производства, в первую очередь, земли, на основе внедрения в сельскохозяйственное производство современных прогрессивных технологий как результата научных исследований и опытно-конструкторских разработок в аграрной экономике. В этой связи СХИС должны являться важным объектом регулятивного воздействия государства в направлении обеспечения устойчивого развития НИС АПК, инновационный процесс в рамках которого «представляет собой постоянный и непрерывный поток конкретных технических идей на основе научных разработок в новые технологии и доведение их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции» [1, с. 159].

СХИС включают в себя участников, осуществляющих создание, трансфер, внедрение и поддержку инноваций в аграрной сфере экономики, а также консультирование и информирование производителей сельскохозяйственной продукции, агропромышленных предприятий и других заинтересованных сторон об отраслевых (сельское хозяйство) и межотраслевых (АПК) инновациях.

В рамках СХИС частные и институциональные научные исследователи создают инновации; консультанты и другие посредники (брокеры, банковско-кредитные учреждения, поставщики данных и др.) помогают внедрять инновации в сельскохозяйственных и агропродовольственных организациях; благотворительные и неправительственные организации в определенной степени финансируют инновационную деятельность и обеспечивают ее информационную и консультационную поддержку. Наконец, рынки и конечные потребители сигнализируют о требованиях к разработке и внедрению инноваций в аграрной экономике [2, с. 13].

К организациям, обеспечивающим функционирование сельскохозяйственной системы инноваций в рамках НИС АПК, следует отнести:

1. *Поддерживающие организации*: финансово-банковская система; транспортная и маркетинговая инфраструктура; профессиональные сети, в том числе: ассоциации производителей сельскохозяйственной продукции (фермерские ассоциации), ассоциации в перерабатывающей промышленности и торговле; система образования;

2. *Научно-исследовательские организации* как производители в основном кодифицированных (явных) знаний в области сельскохозяйственных инноваций: национальные, зарубежные и международные, государственные и частные сельскохозяйственные научно-исследовательские организации; университеты, институты, средние специальные и профессионально-технические колледжи (государственные и частные); научно-исследовательские фонды (государственные и частные);

3. *Научно-исследовательские подразделения в составе частных компаний и неправительственных организаций*, иногда производящие кодифицированные знания в сфере аграрных инноваций;

4. *Корпоративные организации системы АПК* как получатели и пользователи кодифицированных знаний, а также производители в основном неявных знаний в области сельскохозяйственных инноваций: сельскохозяйственные организации; крестьянские (фермерские) хозяйства; коммерческие организации отраслей промышленности, связанных с сельским хозяйством, в частности, производители сельскохозяйственной техники и оборудования, минеральных удобрений и ядохимикатов и т.п., а также агропереработка; организации оптовой и розничной торговли на рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия; товарные трейдеры на рынках средств производства для сельского хозяйства; транспортные организации и частные грузоперевозчики;

5. *Потребители продукции сельского хозяйства*: потребители продовольствия и продуктов питания в городах и сельской местности; промышленные потребители сельскохозяйственного сырья;

6. *Государственные институции, ответственные за разработку и реализацию аграрной политики* как производители в основном кодифицированных знаний в области сельскохозяйственных инноваций.

7. *Посреднические организации*: неправительственные организации; правительственные организации, оказывающие консультативные услуги в области

сельского хозяйства; частные организации, оказывающие консультативные услуги в области сельского хозяйства.

Таким образом, аграрные инновации производятся множеством организаций НИС АПК. С одной стороны, государственные и частные научно-исследовательские организации создают кодифицированные сельскохозяйственные знания, с другой стороны, корпоративные организации системы АПК, выступая в качестве потребителей данных кодифицированных знаний, производят неявные аграрные знания. Запросы потребителей продукции сельского хозяйства влияют на приоритеты НИОКР и внедрение инноваций в сельскохозяйственное производство. Поддерживающие организации способствуют инвестированию в создание и внедрение сельскохозяйственных инноваций, в то время как посреднические организации помогают сельским товаропроизводителям применять инновации.

Литература

1. Гусаков, В.Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 576 с.
2. Agricultural Innovation Systems: A Framework for Analysing the Role of the Government. – Paris: OECD, 2013. – 109 p.

ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

Симахова А.А., кандидат экономических наук (Днепровский национальный университет им. Олеся Гончара, г. Днепр, Украина)

Макаренко Е.В. (Днепровский национальный университет им. Олеся Гончара, г. Днепр, Украина)

На сегодняшний день исчерпание запасов органического топлива, загрязнения воздушного и водного бассейнов, кислотные дожди и парниковый эффект стали стимулом по развитию возобновляемых источников энергии и повышению их роли в производстве электроэнергии и тепла. Решение энергетической проблемы заключается в переводе существующих технологий на альтернативные возобновляемые виды топлива, а также создании и внедрении новых экологически безопасных и энергоэффективных технологий. Если экономически развитые страны в последнее время активно используют возобновляемые источники энергии, то страны с транзитивной экономикой несколько отстают в данном процессе. Следовательно, изучение вопроса потенциала использования возобновляемых источников энергии в Украине является актуальным вопросом.

В Украине существует значительный потенциал использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии. В то же время проблемы эффективности

использование традиционных источников энергии в Украине стоят еще острее, чем например, в странах ЕС. Причинами этого являются устаревшие технологии, истощение ресурсов использования основных фондов генерации электроэнергии и тепла, что вместе с низкой эффективностью использования топлива приводит к значительным объемам выбросов вредных веществ в окружающую среду.

Таким образом, для Украины необходим переход к энергетически эффективным и экологически чистым технологиям, которыми являются, в том числе, и нетрадиционные возобновляемые источники энергии.

Основными направлениями использования возобновляемых источников энергии в Украине являются: энергия биомассы, солнечная энергия, ветровая энергия, энергия рек, геотермальная энергия, энергия окружающей среды с использованием тепловых насосов. При этом расчеты показывают, что при нынешнем темпе развития возобновляемой энергетики Украина может довести ее долю к 2030 г. до 11% от общего энергопотребления, выполнив обязательства перед ЕС и Европейским Энергетическим Сообществом [3]. По оценкам Института возобновляемой энергетики НАН Украины общий годовой технически достижимый энергетический потенциал основных видов возобновляемых источников энергии в Украине в настоящее время является эквивалентным 80 млрд. м³ природного газа, что составляет более 40% годовых энергетических потребностей Украины [1].

Потенциал солнечной энергии в Украине является достаточно высоким для широкого внедрения как теплоэнергетического, так и фото-энергетического оборудования.

Среднегодовой потенциал солнечной энергии в Украине (1235 кВт ч / м²), что соответствует энергоемкости примерно 100 литров дизельного топлива или 100м³ природного газа, является достаточно высоким и намного выше чем, например, в Германии – 1000 кВт ч / м² или даже Польше – 1080 кВт ч / м² [2].

Преимущества использования солнечной энергии: экологически чистый источник энергии; экономия топливно-энергетических ресурсов и сокращения выбросов вредных веществ в окружающую среду; эффективный и простой способ использования солнечной энергии; доступность солнечной энергии в каждой точке планеты; возможность использования в больших масштабах без негативного влияния на окружающую среду; возобновляемость источников энергии.

Можно сделать вывод, эффективное и рациональное использование энергетических ресурсов является одним из основных приоритетов экономического развития стран. Энергосбережение и повышение энергоэффективности должны сопровождаться развитием «зеленой» и возобновляемой энергетики, усиливая экономические, экологические и социальные эффекты ее внедрения. Повышение энергоэффективности фактически является одним из направлений «зеленой» энергетики, которое решает проблему энергообеспечения не путем дополнительного производства энергоресурсов, а путем уменьшения потребностей в их использовании.

Перспективами дальнейших исследований будет анализ мирового опыта использования возобновляемых источников энергии для Украины.

Литература

1. Атлас энергетического потенциала возобновляемых источников энергии Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ive.org.ua/?page_id=696

2. Колосюк, В. Использование солнечной энергии для теплоснабжения - первый шаг к энергетической независимости / В. Колосюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thermo-auto.com.ua/index.php?section=text&id=7>

3. Шубина, М. Сколько будет стоить солнечная энергетика? / М.Шубина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://for-ua.com/ analytics / 2014/03/26 / 154246.html>

ZNACZENIE I ROLA INNOWACJI W PRAKTYCZNYM WDRAŻANIU IDEI ELEKTROMOBILNOŚCI

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРАКТИКЕ: НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ

*Stachowiak B., Dr (Uniwersytet Kardynała
Stefana Wyszyńskiego, m. Warszawa, Polska)*

*Стаховяк Б., к.э.н., доцент (Университет
кардинала Стефана Вышиньского, г. Вар-
шава, Республика Польша)*

Fundamentem wielu idei, a w konsekwencji impulsem do podejmowania działań jest zrównoważony rozwój, który jest pojęciem szerokim obejmującym rozwój gospodarczy i społeczny umożliwiający racjonalne i efektywne wykorzystanie zasobów środowiska naturalnego. To właśnie w wyniku prowadzenia interdyscyplinarnej działalności naukowo-badawczej obejmującej między innymi nauki społeczne, ścisłe, przyrodnicze oraz techniczne rozwinięto ideę wykorzystania w praktyce gospodarczej paliw alternatywnych, co z kolei pozwoliło na uaktywnienie szeroko rozumianej (a znanej już od wielu dziesięcioleci) idei elektromobilności będącej w rzeczywistości elementem składowym paliw alternatywnych.

Impulsem do ukazania na pierwszym planie życia gospodarczego w wielu państwach świata idei elektromobilności był szereg powiązanych ze sobą czynników. Wspomniane czynniki pojawiały się stopniowo w świadomości społecznej co znajdowało odzwierciedlenie w sferze politycznej, a następnie w prawnej. Natomiast nowe regulacje prawne w wielu obszarach, w szczególności tych dotyczących efektywnego i ekologicznego wykorzystania zasobów naturalnych oraz ochrony zdrowia ludności są dla wielu podmiotów gospodarczych impulsem do podejmowania działań innowacyjnych. W ten sposób powstaje grupa innowacji, które mogą i w wielu przypadkach zmieniają sposób funkcjonowania poszczególnych sektorów gospodarki. Zmiany te wpływają na zmianę modelu biznesowego szeregu przedsiębiorstw czego efektem może być rozwój prowadzonej działalności ale również bankructwo. Z punktu widzenia makro taka sytuacja w przypadku jednych gospodarek będzie impulsem rozwojowym natomiast w przypadku innych może być impulsem wywołującym kryzys gospodarczy.

Uwaga podjętych rozważań zostanie skoncentrowana na konstrukcji scenariusza rozwoju rynku energetycznego, motoryzacyjnego i szeroko rozumianych nowych technologii pod wpływem wprowadzania w praktyce idei elektromobilności. Obejmie ona identyfikacyjnych innowacyjnych obszarów oraz już istniejących innowacji, które w

przypadku ich rozpowszechnienia mogą mieć istotny wpływ na funkcjonowanie na rynku wielu podmiotów gospodarczych. Efektem tego wpływu może być rozwój lub ograniczenie działalności (w skrajnych przypadkach nawet bankructwo) określonej grupy podmiotów gospodarczych.

Dążąc do wdrożenia w życie idei elektromobilności mamy i będziemy mieli do czynienia z dużą ilością innowacji w różnych branżach. Będą to innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne, marketingowe. Dodatkowo istnieje możliwość pojawienia się innowacji destrukcyjnych czyli takich które mogą w znaczący sposób zmienić obraz rynku oraz liczbę przedsiębiorstw na nim działających.

Przedstawiona identyfikacja działań badawczo-rozwojowych jakie zostały ujawnione przez koncerny motoryzacyjne, energetyczne oraz firmy funkcjonujące w branży teleinformatycznej. Zostanie dokonana klasyfikacja innowacji na produktowe wraz z określeniem celów jakie są stawiane przez klientów przed oczekiwanymi nowymi produktami.

W przypadku innowacji procesowych i organizacyjnych zostanie przedstawiona ich rola i znaczenia w ramach wprowadzenia elektromobilności. Szczególna uwaga w przypadku tych rodzajów innowacji zostanie zwrócona na wypracowanie nowych rozwiązań procesowych i organizacyjnych pomiędzy producentami energii, paliw płynnych oraz właścicielami infrastruktury (dostawcami) przesyłowej i dystrybucyjnej energii elektrycznej oraz paliwa gazowego. Innowacje marketingowe natomiast dotyczą dostosowania działań marketingowych przez producentów pojazdów, koniecznych elementów infrastruktury do świadomości klientów o korzyściach jakie mogą osiągnąć.

Dodatkowo zostaną przedstawione działania podejmowane przez administrację publiczną w wybranych krajach UE (na poziomie krajowym jak i regionalnym) w celu wsparcia wdrażania elektromobilności. Zidentyfikowane zostaną wykorzystywane oraz planowane narzędzia wsparcia np. ulgi podatkowe, rezygnacja z akcyzy, dopłaty do zakupu pojazdów elektrycznych oraz darmowe parkowanie w wyznaczonych obszarach miasta.

Każdy z poziomów administracji publicznej ma wpływ na wprowadzenie w praktyce życia gospodarczego idei elektromobilności. Administracja publiczna na szczeblu centralnym ma wpływ na kształtowanie działań długofalowych, których efektem będzie wysyłanie stymulujących impulsów rozwojowych do przedsiębiorstw oraz odbiorców końcowych ich produktów. Administracja samorządowa z kolei ma wpływ na praktyczne wsparcie rozwoju elektromobilności np. poprzez odpowiednią politykę rozwoju transportu publicznego. Dodatkowo administracja samorządowa będzie partnerem do wprowadzania rozwiązań wymiany informacji – SAMRT GRID o wielu elementach związanych z funkcjonowaniem regionu czy też aglomeracji miejskiej, których efektem ma być efektywne wykorzystanie zasobów. To zaś jest istotny element przybliżający poszczególne gospodarki do wdrażania zrównoważonego rozwoju.

Bibliografia

1. *Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016
2. *Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywa do 2030r.)*, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2017

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

Третьякова Л.Г., кандидат физико-математических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Крюк Д.Д. (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В современных условиях всеобщего высшего образования, неготовности большинства абитуриентов быть студентами, подменой получения образования оказанием образовательных услуг все глубже становится разрыв между идеальным и действительным в организации учебного процесса в вузе, в частности, в ГИУСТ БГУ.

Целью данной работы является исследование проблемы поиска путей сочетания желаемого и действительного для более успешной организации учебного процесса [1, с. 110-128]. Важно понять, что в ожиданиях преподавателей и студентов есть общего и чем они отличаются. Как организовать учебный процесс, чтобы общего стало больше, а различий меньше? Можно ли достигнуть того, чтобы ожидания всех участников учебного процесса были полностью реализованы?

Авторами в частных беседах был проведен опрос преподавателей и студентов об идеальном и действительном в организации учебного процесса в ГИУСТ БГУ. Удивительным стало почти стопроцентное совпадение взглядов и преподавателей, и студентов в вопросе о качествах идеального и современного студента ГИУСТ БГУ. Следует отметить существенные расхождения во взглядах на качества, присущие современному преподавателю ГИУСТ БГУ (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Основные качества, присущие современному преподавателю ГИУСТ БГУ с точки зрения преподавателя и студента

Преподаватель	Студент
1. Преподаватель – это специалист высокой квалификации, досконально знающий свой предмет	1. Не все преподаватели заинтересованы в желании качественно обучать студентов
2. Квалификация преподавателя не востребована, т.к. основная масса студентов не желает быть обученной	2. Не всегда понятно, чему хочет обучить преподаватель на занятии
3. Слабая мотивация повышать свою квалификацию, т.к. и имеющаяся не востребована	3. Большинство преподавателей упорно сидит в своем 19 веке и погружает студентов туда же
4. Пофигистское отношение к оценке знаний. Полное бессилие сделать оценку реальным показателем качества знаний	4. Есть преподаватели, которые ничего не требуют, от этого пропадает желание учиться

Если в представлении об организации идеального учебного процесса в ГИУСТ БГУ взгляды преподавателей и студентов мало чем отличаются, то в оценке организации современного учебного процесса имеются большие расхождения (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Современная организация учебного процесса в ГИУСТ БГУ в понимании преподавателей и студентов

Составляющие учебного процесса	Преподаватель	Студент
1. Учебные занятия	1. Современная лекция превратилась в диктант для написания конспекта	1. Лекция – это самый простой вид занятия. Взял ручку, тетрадку и пиши
	2. Большое использование на лекции слайдов с текстом не способствует развитию мышления и восприятию информации	2. Слабое качество презентации в лекционном курсе
	3. Неподготовленные к занятиям студенты не способны усвоить получаемую информацию	3. Семинарские занятия превращаются в урок чтения по заданной теме
	4. Тезис о том, что получаемое образование должно быть практико-ориентированным не способствует получению качественного фундаментального университетского образования	4. Студенты не получают ответа на вопрос «Зачем нужны получаемые знания?»
2. Учебный план	1. Должно быть деление на фундаментальные курсы, составляющие основу получаемого образования, и курсы, отражающие новые мировые достижения по специальности, которые могут изменяться по мере востребованности	1. В учебном плане ГИУСТ БГУ недостаточное количество современных практико-ориентированных курсов по специальности 2. Жесткая регламентация дисциплин, составляющих учебный план
3. Самостоятельная работа	1. Несмотря на то, что в учебном плане ГИУСТ БГУ планируется более половины всех часов, отведенных на дисциплину, на самостоятельную работу, студенты ею не занимаются	1. Студенты не мотивированы на трату свободного времени на самостоятельную учебную работу

Анализируя материал, содержащийся в таблицах 1, 2, можно сделать следующие выводы:

1. Для получения фундаментального университетского образования необходима отличная школьная подготовка.

2. Фундаментальное образование является универсальным. Поэтому вопрос «Зачем нужно то или другое знание является риторическим. Никто не знает, что понадобится завтра. Наличие фундаментального качественного образования поможет справиться с любой профессиональной задачей, когда она возникнет.

3. Качественное образование должно гарантировать успешную профессиональную карьеру.

4. При составлении нового учебного плана ГИУСТ БГУ необходимо дать возможность специалистам – практикам читать спецкурсы по современным практическим проблемам.

5. Обратить особое внимание на методику чтения лекций, проведения практических и семинарских занятий. Должен быть найден баланс традиционного обучения и обучения с использованием медийных средств обучения, новых интерактивных методик.

6. Самостоятельная работа должна стать реальностью. Необходимо привить навыки ежедневной потребности самостоятельно получать и обрабатывать новую учебную информацию.

7. Добиться понимания студентами того, что всестороннее развитие личности и здоровый образ жизни является основными факторами жизненного успеха.

Литература

1. Преподаватель вуза: технология и организация деятельности: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. – 3-е изд., перераб. идоп.– М.:ИНФРА_М, 2014. – 361 с. (Менеджмент в высшей школе).

ИННОВАЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО УНИВЕРСИТЕТА

Хвесеня Н.П., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Проблема развития университетского образования анализируется в контексте перехода к экономике знаний, формировании человеческого капитала нового качества. Университеты выполняют главную образовательную миссию – поставляют бизнес-сообществу, государству востребованных для успешной работы специалистов. Высшее образование и профессиональная подготовка стала источником национальной конкурентоспособности. В XXI столетии лучшие университетские системы экономически развитых стран, США, Англии, Швейцарии, Сингапура, Германии и др. обеспечивают долгосрочные конкурентные преимущества в области технологий, организации производства и управления, что позволяет создавать большую стоимость в единицу времени и перераспределять стоимость, созданную мировым сообществом, в свою пользу. Возникает необходимость трансформации инноваций лучших университетов мирового сообщества в университетское образование Республики Беларусь с целью обеспечения конкурентоспособности в мировом образовательном пространстве.

Новым способом функционирования академического сообщества выступает университет как *учебно-научно-производственный комплекс*, отражающий единство образовательного, научно-исследовательского и инновационного потенциала. Потребность в инновациях возросла многократно, и как следствие, производство инновации требует дополнительной компетенции. Важны способы, условия, среда для раскрытия инновационного потенциала, формирования инновационных компетенций. Инновационные компетенции - это те знания и навыки, которые дополняют специальные компетенции на рабочих местах и

создают основу для инноваций, новаторского способа мышления. Научные исследования увязываются с образовательным процессом. Современный университет имеет центр трансфера технологий, который предоставляет необходимую информацию научным и учебным подразделениям, оценивает научные результаты на предмет коммерческой значимости и охранных способностей, рекламирует полученные результаты научной деятельности университета, ищет инвесторов. Наблюдается процесс коммерциализации учебно-научной сферы. Прочная связь высшего образования, научных исследований и трудоустройства демонстрируют лучшие зарубежные вузы.

В новом миропорядке изменяются *парадигмы организации и управления учреждениями*. Высшие учебные заведения выступают в качестве обособленных самостоятельных экономических единиц с эффективным менеджментом. Внутренние структуры учебных заведений ориентированы на конкурентоспособность. Преподаватели рассматриваются с позиции экономической выгоды, вклада в бренд вуза. За рубежом лидерами среди преподавателей являются те, чей курс привлечёт большую аудиторию студентов, кто организует поддержку фондов, частных лиц, предложит больше публикаций, выступлений в средствах массовой информации. Факультеты, лаборатории, кафедры рассматриваются с точки зрения доходности, эффективности их деятельности. Качество учебного процесса обеспечивается тотальным управлением и включает три аспекта: качество персонала и учебных программ, качество подготовки студентов и качество учебной среды.

Создаётся *новая культура обучения*, старые, апробированные десятилетиями подходы, не удовлетворяют скорейшему решению современных задач. Создание «человека в профессии» требует соответствующих методов обучения и оценивания. Проект по разработке и оценке инновационных компетенций апробируется в нескольких университетах Европы. Инновационные компетенции соответствуют Европейской системе квалификации и включают три уровня: индивидуальный, межличностный, сетевой. На индивидуальном уровне культивируется независимое мышление и принятие решений, целеустремленность, применение знаний в новом контексте, разработка методов работы и самооценка. Межличностный уровень фокусируется на способности сотрудничать в национальной и межнациональной команде, способности проявлять инициативу и ответственность при решении задач сообщества, работать в проектах исследований и разработок путем применения и объединения знаний и методов из различных областей наук, умение работать на принципах этики и социальной ответственности. Сетевой уровень включает способность работать в сетях в междисциплинарной и многонациональной средах, способность взаимодействовать на международном уровне [1].

Высшее образование всё активнее включается в глобальные интеграционные процессы. Развивается *академическая мобильность*. В учебных заведениях в рамках международных договоров между вузами, международных программ и проектов с целью овладения профессиональными и инновационными компетенциями предусматривается временное пребывание в зарубежных вузах с последующим возвращением в свою страну преподавателей, студентов, аспиран-

тов. В Ереванском коммюнике министров образования (2015 год) указывается на то, что необходимо выпускникам обладать компетенциями, подходящими для вступления на рынок труда и новыми компетенциями, необходимость производственной практики за рубежом [2, с.9]. Выявление инноваций зарубежных университетов и использование в практике высшей школы в соответствии с белорусскими ценностями является перспективой дальнейшего исследования новой модели университета XXI столетия.

Литература

1. F. Watts, L.E. Aznar-Mas, T. Penttila, L. Kairisto-Mertanen, C. Stange, H. Helker. Innovation competency development and assessment in higher education [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upv.es/diaal/publicaciones/821%20INTED%202013.pdf>. – Дата доступа: 24.02. 2018.
2. Рытов, А.В. Молодёжная мобильность: путь к успеху : метод.рук. для студентов и преподавателей вузов по участию в междунар. образоват. программах / А.В.Рытов; авт-сост. А.В. Сливинская, В.А. Романенкова. – Минск : Изд. Центр БГУ, 2016. – 143 с.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РОСТА

Хмурович Л.В. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Сегодня мир переходит от индустриальной фазы развития к экономике знаний, в которой основными факторами производства выступают информация и знания. Необходимость построения экономики знаний в нашей стране нашла отражение и в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг., где указано, что главной целью развития Беларуси является повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития. [1]

В условиях глобализации и регионализации экономики инновационное развитие становится важнейшим фактором роста конкурентоспособности страны и обеспечения экономической устойчивости. Этим обусловлен и высокий интерес к проблеме измерения и оценки инновационной активности. Одним из методов ее исследования выступает опрос. Преимущество опросного метода заключается в том, что он позволяет получать данные, которые уникальны по своему содержанию и не могут быть получены никаким другим способом. Так, например, в анкету включаются вопросы о показателях, характеризующих инновационную активность на предприятиях, которые не отражаются традиционной статистикой (например, оценка сдерживающих факторов или планируемые мероприятия). [2, с. 164-165]

В условиях высокого интереса к проблеме инновационного развития в анкету конъюнктурного опроса, проводимого Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь, ежегод-

но во втором квартале включается дополнительный блок вопросов, касающихся инновационной деятельности промышленных предприятий. В ходе опроса руководители оценивают формы, результаты инновационной активности и препятствия на пути внедрения инноваций на своих предприятиях за предшествующий опросу год¹. [3, с. 198]

Особый интерес представляет собой оценка руководителями значимости основных факторов, которые рассматриваются как препятствия для развития инновационной активности. В целом можно отметить, что в структуре сдерживающих факторов существенных изменений в 2016 году по сравнению с 2015 годом не произошло. Так, в рейтинге факторов, препятствующих развитию инновационной активности промышленных предприятий, по-прежнему лидировал «недостаток собственных финансовых средств» (указали 53% руководителей), хотя острота данной проблемы незначительно снизилась по сравнению с 2015 годом (57%). Второе место сохранилось за таким фактором как «высокая стоимость нововведений», его отметили 40% руководителей (42% в 2015 г.). На третьем месте – «длительные сроки окупаемости инновационных проектов» (24%), при этом значимость данного фактора несколько снизилась по сравнению с 2015 годом (31%). Как и годом ранее, многие руководители указали в качестве препятствия «недостаточный спрос на новую продукцию» (21%). [3, с. 29-31]

Гораздо менее значимыми были такие факторы как «недостаток информации о рынках сбыта» (9%), «нехватка квалифицированного персонала» (7%), «недостаток информации о новых технологиях» (6%), «неразвитость законодательства, регулирующего инновационную деятельность» (3%), «неразвитость инновационной инфраструктуры» (2%) и «отсутствие возможности кооперации с другими предприятиями» (2%). [3, с. 29-31]

Таким образом, очевидно, что инновационные процессы в промышленности сдерживаются экономическими (финансовыми) причинами, при этом институциональная среда не является препятствием для развития активности в сфере инноваций.

Литература

1. Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shod.belta.by/programma> – Дата доступа: 13.03.2018.
2. Хмурович, Л.В. Конъюнктурный опрос как метод изучения инновационной активности промышленных предприятий Республики Беларусь. / Л.В. Хмурович // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь : сб. науч. статей V Междунар. науч.-практ. конф. (Брест, 24-25 апреля 2014 г.) ; редкол. : А.М. Омелянюк [и др.]. – Брест: Альтернатива. – с. 164-166.
3. Хмурович, Л.В. Инновационная активность как фактор устойчивости промышленных предприятий в условиях глобализации / Л.В. Хмурович // Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики: тез. докл. I Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 29-30 сент. 2016 г. / редкол.: М.Л. Зеленкевич (отв. ред.) [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2016. – с. 198-199.

¹ Опрос, проведенный в апреле 2017 года, зафиксировал изменения, произошедшие в инновационной сфере предприятий в 2016 году.

4. Проанализировать и подготовить краткосрочный прогноз конъюнктуры на основе обследований деловой активности предприятий промышленности, строительства, розничной торговли, сельского хозяйства Республики Беларусь в 2017 году : отчет о НИР (заключ.) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь; рук. темы М.П. Томкович. – Минск, 2018. – 113 с. – № ГР 20170777.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В БЕЛАРУСИ

*Цедрик А.В. (Институт экономики НАН
Беларуси, г. Минск)*

Устойчивое развитие национальной экономики любого государства неразрывно связано с энергоэффективностью, которая предполагает не только рациональное использование топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР), но и является своеобразным средством регулирования среды обитания. Эффективное использования топливно-энергетических ресурсов способствует удовлетворению постоянного роста потребностей в топливе, тепловой и электрической энергии; обеспечению энергетической безопасности; улучшению экологической обстановки; повышению уровня конкурентоспособности производимой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках; снижению валютных затрат государства на закупку энергоносителей; уменьшению зависимости энергоснабжения страны от внешних поставщиков энергоносителей. Другими словами, повышение энергоэффективности - это не только энергетическая и экономическая задача, но и социально-политическое условие достижения принятых странами основных направлений развития на перспективу, связанных с обеспечением устойчивого социально-экономического роста [1].

Основные факторы, ослабляющие энергетическую безопасность:

- низкая обеспеченность собственными ТЭР (85% ТЭР импортируется, из них на долю России приходится 95–98%);
- высокая доля природного газа в ТЭБ страны – около 60% (на местные виды топлива приходится около 10%). Производство тепло- и электроэнергии на 95% осуществляется за счет сжигания газа;
- высокая энергоемкость экономики;
- высокая степень износа ОПФ в ТЭК;
- большие затраты на импортируемые энергоресурсы – как в силу высокой энергоемкости, так и вследствие постепенного перехода страны на мировые цены. Следует отметить, что правительство Беларуси осознает масштаб и серьезность проблемы [2].

Работа по повышению энергетической эффективности в нашей республике имеет системный характер и является приоритетной для экономики страны.

При этом в качестве формальных институтов в данном контексте выступают нормативные правовые акты [3].

Главным средством достижения цели энергетической политики остается тезис – формирование цивилизованного энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов между собой и государством. При этом государство, ограничивая свои функции как юридического лица, усиливает свою роль в формировании рыночной инфраструктуры как регулятора рыночных взаимоотношений.

Государственное регулирование должно осуществляться с учетом:

- мер по созданию рациональной рыночной среды (включая согласованное тарифное, налоговое, таможенное, антимонопольное регулирование и институциональные преобразования в ТЭК);

- повышения эффективности управления государственной собственностью;

- введения системы перспективных технических регламентов, национальных стандартов и норм, повышающих управляемость процессом развития энергетики и стимулирующих энергосбережение;

- формирования конкурентной среды во всех отраслях ТЭК путем создания полноценных субъектов энергетического рынка и рыночной инфраструктуры;

- создания нормативной правовой базы и разработки системы нормативных актов, регулирующих взаимоотношения субъектов энергетического рынка между собой, а также с органами государственного управления и общественностью;

- совершенствования механизмов стимулирования широкого экономически целесообразного вовлечения в топливный баланс местных топливных ресурсов, возобновляемых источников энергии, бытовых и производственных отходов;

- создания системы комплексного управления всеми отраслями ТЭК, обеспечивающей на рыночных условиях максимальную выгоду народному хозяйству республики во взаимосвязи с экономическими интересами отдельных отраслей;

- проведения активной инвестиционной политики путем создания инвестиционных и страховых фондов, а также других условий для самофинансирования предприятий ТЭК, привлечения отечественных и иностранных инвесторов [4].

Литература

1. Управление энергоэффективностью. Справочное руководство. – 2-е изд. // Международное энергетическое агентство и Европейский банк реконструкции и развития МЭА, ЕБРР 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ee_gov_hanbook.ru.pdf. – Дата доступа : 12.03.2015.

2. Государственное регулирование институционального развития экономики Беларуси / Т.В. Садовская [и др.]; под науч. ред. Т.В. Садовской ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2017. – 299 с.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, № 4, 2015. – 99 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vwww.economy.gov.by/dadvfiles/001251_55175_NSUR.pdf. – Дата доступа: 8.07.2016.

4. Возможности использования альтернативных источников в Беларуси – Доклад Inforse-Europe. – Режим доступа: <http://inforse.org/europe/1/5>. – Дата доступа: 04.11.2017.

ВЛИЯНИЕ ТИПА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Шамиур А.В. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

Традиционно, предпринимательство, или предпринимательская деятельность представляют собой вид экономической деятельности, направленный на получение прибыли от производства, продажи товаров, оказания услуг. Под *инновационным предпринимательством* понимается коммерческая деятельность, включающая в себя стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), коммерциализации, производства инноваций, связанных с качественным усовершенствованием организации производства, процесса производства или/и самого конечного продукта. Основная ценность, а следовательно, добавленная стоимость инновационного предпринимательства сосредоточена в инновациях [1, с. 297; 2, с. 214].

С развитием глобализации и международного разделения труда в понятие «инновационное предпринимательство» стало вкладываться и другое содержание. Под инновационным предпринимательством на национальном уровне некоторых стран мира стала пониматься коммерческая деятельность, основанная на заимствовании результатов НИОКР и передовых технологий, привлечении иностранных инновационных предприятий в национальную экономику для коммерциализации результатов зарубежных НИОКР и производства инновационной продукции. Таким образом, инновационные предприятия стали носителями разных инновационных характеристик, появилась сложность и неоднозначность определения инновационного предпринимательства. В зависимости от характеристик инновационных предприятий, выделим три типа инновационного предпринимательства:

-зависимый (или усеченный) – предприятие стремится к выходу на мировые рынки с помощью заимствования передовых технологий;

-инновационно-промышленный – предприятие сосредоточено на производстве усовершенствованных типовых товаров, постоянно модернизирует продукцию, взаимодействует с региональными университетами для внедрения новых знаний в производство;

-истинно инновационный – продукция предприятия основывается на передовых научных знаниях, притягивает лучшие научные кадры, генерирует и внедряет собственные инновационные технологии, конкурентоспособна на мировых рынках [3, с. 8].

Доминирование какого-либо типа инновационного предпринимательства в экономике определяет направление инновационного развития. Мировая практика показывает, что инновационное развитие может идти по трем основным направлениям: 1) заимствования технологических инноваций, 2) производство усовершенствованных типовых товаров, 3) разработка прорывных инновационных технологий на основе передовых научных знаний.

1. Преобладание зависимого типа инновационного предпринимательства в экономике направляет инновационное развитие по пути заимствования технологических инноваций. Государственное стимулирование инновационного развития в таком случае нацелено на увеличение добавленной стоимости выпускаемой продукции, наращивание объемов инновационного экспорта и ВВП. Оценка эффективности государственного стимулирования инновационного развития на основе зависимого типа инновационного предпринимательства ориентируется на показатели, отражающие стоимостные, экспортные и инновационные характеристики выпускаемой продукции.

2. На основе инновационно-промышленного типа инновационного предпринимательства инновационное развитие направлено на производство усовершенствованных типовых товаров. Государственное стимулирование инновационного развития при таком типе инновационного предпринимательства направлено на наращивание научного потенциала, ускорение коммерциализации новых технологий и улучшение бизнес-климата. Из-за значительной доли государственного участия в финансировании инновационной деятельности при таком направлении инновационного развития, оценка эффективности государственного стимулирования инновационного развития ориентируется на оценку организационно-инвестиционных показателей, оценку эффективности использования госсредств и регионального инновационного развития.

3. Инновационное предпринимательство истинно инновационного типа направляет инновационное развитие по пути прорывных инновационных технологий на основе передовых научных знаний, привлечения ведущих научных кадров, генерации и внедрения собственных инновационных технологий, конкурентоспособных на мировых рынках. Экономическая эффективность инновационной деятельности и увеличение добавленной стоимости достигаются через создание благоприятной инновационной среды для научного и технологического развития бизнеса. Система оценки эффективности государственного стимулирования инновационного развития на основе истинно инновационного типа предпринимательства включает в себя оценку инновационной среды и эффективности использования ее условий, характеристику инновационной деятельности предприятий и анализ результатов инновационной деятельности.

Таким образом, из-за неоднородности понятия инновационного предпринимательства, при выборе направления инновационного развития необходимо учитывать доминирующий тип инновационного предпринимательства. Определение природы инноваций в экономике способствует обоснованному выбору приоритетных целей, перспективных направлений инновационного развития и формированию эффективного государственного стимулирования инновационного предпринимательства, направленного на решение актуальных для экономики задач.

Литература

1. Ельмеева, И.Г. Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности / И.Г. Ельмеева // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 296-299

2. Корчагина, И.В. Развитие инновационного предпринимательства на основе кластерного подхода/ И.В. Корчагина // Вестник Кемеровского государственного университета.– 2015. – № 5 (2). – С. 214-216

3. Bortagaray, I. Innovation clusters in Latin America / Isabel Bortagaray, Scott Tiffin // 4th International Conference on Technology Policy and Innovation, Curitiba, Brazil, Aug. 28 – 31, 2000. – P.1-40

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В «ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»

Ятченко Л.В. (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

Экономическая эффективность на современном этапе развития будет определяться в первую очередь использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления. Республика Беларусь с определенной степенью активности включилась в данный процесс.

В современном мире разработка и развитие высоких технологий, внедрение компьютерной техники во все сферы хозяйственной жизни требуют наличия человеческих ресурсов новаторского типа, предполагают включение в производственный процесс творческих работников, способных быстро принимать адекватные решения в условиях интенсивных научно-технических преобразований.

Главным ресурсом быстрого конкурентного развития современной экономики является высокая квалификация и творческая активность людей, способных воплощать в жизнь новые технологические идеи.

Люди – это единственное конкурентное преимущество, которое есть сегодня у организаций. На протяжении многих лет таким конкурентным преимуществом было обладание технологиями. Это до некоторой степени верно и сейчас. Но технологии в наш век могут очень быстро копироваться конкурентами. Поэтому, чтобы быть впереди конкурентов, надо все время предлагать что-то новое. Подобный темп развития можно сохранять только за счет человеческого капитала. Кардинальные изменения, которые произошли в ходе НТР, и особенно на её втором этапе (с 70-х гг. XX века), повлекли за собой разработку многих теорий, в том числе и теорию человеческого капитала. Идея человеческого капитала имеет давние корни в истории развития экономики. Одна из ее первых формулировок была определена в "Политической арифметике" У. Петти. Позднее она нашла отражение в "Богатстве народов" А. Смита, "Принципах" А. Маршалла, работах других ученых. Как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала сформировалась на рубеже 50-60-х годов XX века. Заслуга ее разработки принадлежит известному американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии Г. Шульцу, а базовая теоретическая модель была определена Г. Беккером в работе "Человеческий капитал". Эта работа стала основой для всех следующих исследований в данной области и была

признана классикой современной экономической науки. Для дальнейшего развития теории человеческого капитала важное значение имели работы Й. Бен-Порэта (Ben-Porath, Yoram), М. Блауга, Э. Лэзера (Lazear, Edward), Р. Лэйарда (Layard, Richard), Дж. Минцера, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена (Rosen, Sherwin), Ф. Уэлча (Welch, Finnis.), Б. Чизуика и др.

Теория человеческого капитала накопила достаточный научный инструментарий для четкого определения сущности, содержания, видов, способов оценки и регулирования данной активной части капитала любого предприятия. Человеческий капитал как экономическая категория стал одним из общеэкономических основных понятий, позволяющих описать и объяснить через сферу человеческих интересов и действий многие экономические процессы.

Под «человеческим капиталом» понимают экономическую категорию, представляющую собой совокупность созидательных способностей, личных качеств и мотивации индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счет инвестиций, используемых в национальном хозяйстве в течение определенного периода времени с целью получения ими будущего дохода и действующих росту национального богатства.

Одно из важных качеств человеческого капитала заключается в том, что его увеличение находится среди главных причин экономического развития, поскольку человеческий капитал составляет значительную часть благосостояния общества. Именно человеческий капитал способен обеспечить конкурентоспособность государства в долгосрочной перспективе.

Оценка стоимости человеческого капитала является актуальным, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества экономических систем во многом достигаются за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек. Существует большое количество подходов к оценке стоимости человеческого капитала, самым распространенным среди которых является метод дисконтирования будущего дохода от человека. Несмотря на это, на данный момент нет научно обоснованного, общепринятого способа экономически оценить человеческий капитал. Целостная экономическая оценка человека как одного из факторов производства – это предмет дальнейших научных исследований.

Человеческий капитал формируется с помощью инвестиций в него. Под инвестициями в человеческий капитал понимают все затраты на персонал организации. Главным доводом в пользу таких капиталовложений является то, что затраченные средства могут окупиться за счет увеличения производительности труда и таким образом быть оправданными.

Практика недооценки и не включения в активы человеческого капитала ведет к огромным потерям ресурсов и значительно занижает рыночную стоимость акций организации.

Одним из основных факторов стабильного развития Республики Беларусь является достаточно высокий уровень накопленного человеческого капитала страны. Однако сформированный, пусть и самый высокоразвитый человеческий капитал, станет мертвым грузом, если он не найдет себе адекватного применения. Для того, чтобы его использование способствовало продвижению

страны по пути становления новой экономики, необходимо создать соответствующие институциональные, правовые, социальные и экономические условия.

Естественно, что многие проблемы накопления и эффективного использования человеческого капитала как стратегического ресурса новой экономики носят дискуссионный характер. Однако не вызывает сомнения тот факт, что привлечение внимания научной общественности, практиков хозяйствования, политического руководства страны к этим проблемам будет способствовать продвижению Республики Беларусь по пути становления новой экономики – "экономики знаний".

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я.М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2008. – 150с.
2. Дятлов, С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб., 1994. – с. 83.
3. Нестеров, Л.А, Аширова, Г.В. Национальное богатство и человеческий капитал // ВЭ. – 2003. – № 2.
4. Тугускина, Г. Н.. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка / Г.Н. Тугускина // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М., 2011.

СЕКЦИЯ 2

Менеджмент предпринимательства и государственно-частное партнерство в экономике знаний

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И СОЦИАЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

*Анципович Е.М. (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

Формирования инновационной модели развития экономики Беларуси в современных условиях настоятельно требует использования эффективных форм взаимодействия государственных структур и бизнеса. Наиболее привлекательным как для бизнеса, так и для государства является институт государственно-частного партнерства (ГЧП), который выступает одним из наиболее продвинутых механизмов управления экономикой, привлечения частных инвестиций на условиях партнерских отношений государства и бизнеса в реализации инфраструктурных проектов [1]. Партнерские отношения государства и бизнеса при наличии доверия и гарантии рисков способствуют структуризации и модернизации всех отраслей экономики, содействуют становлению реальной конкуренции. Здесь следует отметить и так называемый синергетический эффект, когда объединение потенциала всех сторон проекта позволяет получить бóльшую выгоду, чем каждая сторона могла бы получить в отдельности.

Исследователи отмечают, что к рассмотрению сущности ГЧП необходимо подходить с нескольких позиций: во-первых, это система социально-экономических отношений между государством и бизнесом, направленная на обеспечение устойчивого развития экономики; во-вторых, это конкретные проекты, совместно реализуемые государством и бизнесом, но на объектах госсобственности; в-третьих, это партнерские отношения между государством и бизнесом по поводу эффективного использования собственности [2]. Противоречивость ГЧП определяется смешанным или гибридным характером этой формы, который отражает:

- а) противоречивость ее общественной (государственной) и частной сторон;
- б) противоречивость государственной и рыночной логики и механизмов ведения хозяйства;
- в) возможность абсолютизации тех или иных сторон этого многогранного процесса (юридической, контрактной, организационной, финансовой).

Противоречивость государственной и рыночной логики и механизмов ведения хозяйства проявляется, например, в том, что в основе ГЧП лежит кооперация и разделение рисков между государством и бизнесом, что противоречит базовым принципам рыночной экономики и свободной конкуренции. В рамках ГЧП государственные органы вынуждены действовать в соответствии с логикой частных предприятий, а частный бизнес осваивать государственную логику и соглашаться на прозрачность отчетности и некоторый общественный контроль над своей коммерческой деятельностью.

Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных административных отношений, создает свои отношения собственности и методы управления ею. Механизм государственно-частного партнерства позволяет менять отношение к собственности, становится возможной ее социализация за счет переплетения прав

собственности. Партнерство в данном случае рассматривается именно как определяющий атрибут, указывающий на юридическое и хозяйственное равноправие государства и частного сектора, которые выступают сторонами сделки. Это означает, что принцип суперпозиции государства не действует в отношениях, регулируемых государственно-частным партнерством. В процессе смешения и расщепления прав собственности различных ее форм происходит обмен правомочиями прав собственности, включая, что принципиально, социальные права. Встраивание процесса регулирования социальных прав в структуру прав смешанной собственности – отличительная черта социализации смешанной собственности. В процессе развития международного разделения труда, выхода многих стран на шестой технологический уклад в развитых странах из их законодательств постепенно исчезают особые привилегии прав частой собственности. Появляется «комплекс прав собственности», позволяющий государству не только способствовать эффективности использования всех форм собственности, но и тем самым поддерживать социальную стабильность общества. Следовательно, смешанная экономическая система на базе различных форм и моделей ГЧП закладывает основу не только для формирования смешанной формы собственности, но и для социализации отношений собственности.

В этой связи Л. Мизес, отмечая двойственную роль частной собственности, писал, что она «не является привилегией владельца собственности, а является общественным институтом, служащим добру и выгоде всех, несмотря на то, что она может в то же время быть особенно приятной и полезной для некоторых» [3, с. 35]. Содержание смешанной собственности обуславливает характер присвоения, тип и формы которого определяются спецификой сложившихся производственно-экономических отношений. Благодаря реализации проектов ГЧП, развития смешанной формы собственности в обществе формируется толерантная среда, консолидирующая общество, а не углубляющая его дифференциацию, что является основой становления социализации общественных отношений.

Литература

1. Филиппова, Л.Е. Направления сотрудничества государства и бизнеса в рамках развития института государственно-частного партнерства / Л.Е. Филиппова // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 79-89.
2. Панова, Т.В. Государственно частное партнерство в системе перераспределения правомочий собственности / Т.В.Панова // Экономические науки. – 2016. – 5 (138). – С. 21-24
3. Мизес, Л. Либерализм в классической традиции / Л. Мизес. – М., 1995.

РОЛЬ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Витко Ф.П., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В ближайшие годы экономика Беларуси будет испытывать на себе воздействие ряда факторов, препятствующих ее динамичному росту. В их числе – большой внешний государственный долг, значительные текущие потребности его финансирования, относительная слабость банковской системы, медлительность в осуществлении структурных реформ реального сектора экономики, желание власти сохранить свою доминирующую роль в социально-экономической сфере. Реальной опасностью может быть стагнационная ловушка, суть которой состоит в дальнейшем отставании развития отечественной экономики от среднемирового уровня. Это произойдет если ежегодные темпы прироста ВВП в стране, как ожидается, не превысят 2,0-2,5 %, а среднемировые темпы – будут более 4,0 % в год.

Выход видится в увеличении темпов прироста ВВП до 5,0-7,0 % в год, однако без системных изменений в экономике, параметрах состояния деловой среды эта цель представляется нереальной. Суть системных изменений проста и состоит в развитии тех секторов экономики, которые работают более эффективно.

В докладе МВФ № 17/384 по Беларуси, опубликованном в конце декабря 2017 года представлено экспертное сравнение качественных параметров управления государственным и частным секторами экономики. Так, в 2013-2016 гг. доходность капитала у госпредприятий была в среднем в три раза меньше, чем в частном секторе. В строительстве в этом же периоде доходность используемого капитала в государственном секторе была в восемь раз меньше, чем в частных организациях. Финансовые результаты в промышленности показали, что госпредприятия «менее прибыльны, менее ликвидны и менее эффективны в использовании имеющихся ресурсов». В этом секторе операционная прибыль была в 1,5 раза меньше, чем в частных компаниях, а доходность капитала была ниже в 1,7 раза [1]. **Значит, для нашей страны критически важно существенно расширить частный сектор, что потенциально при оздоровлении деловой среды может обеспечить быстрый и долгосрочный экономический рост.**

К сожалению, несмотря на политические заявления о либерализации хозяйственной деятельности и активизацию диалога властей с бизнес-сообществом, белорусская экономика в последние годы не расширила сферу рыночного регулирования производственных отношений. Предпринимательство страны рассчитывает на конструктивное государственно-частное сотрудничество, однако эти ожидания могут, как это уже случалось прежде, натолкнуться на негативную практику на местах, что грозит эмоциональным выгоранием, отказом десятков тысяч людей от занятия предпринимательской деятельностью.

Проведенный лабораторией «Общественное мнение» Белгосуниверситета под руководством профессора Давида Ротмана в канун состоявшейся в Минске

1 марта 2018 года XIX ассамблеи деловых кругов Республики Беларусь опрос предпринимателей выявил ряд проблем, сдерживающих развитие частного бизнеса, Эти проблемы ранжированы в следующей таблице [2].

Таблица 1 – Основные проблемы развития экономики страны

Проблемы	Индекс делового оптимизма, % от числа респондентов, ответивших на вопрос
Отсутствие стабильности в экономике, невозможность планирования на долгосрочную перспективу	75.3
Избыточные административные процедуры	47.7
Высокая налоговая нагрузка	46.7
Несоразмерность административных наказаний	45.0
Дорогие кредитные ресурсы	44.0
Неравенство форм собственности	39.1
Высокие арендные ставки	38.7
Монополизм	28.6
Коррупция	22.3
Субсидиарная ответственность учредителя и руководителя	21.5

Как показывает анализ полученных результатов, первое место по числу ответов респондентов заняла проблема отсутствия стабильности в экономике, невозможность планирования предпринимательской деятельности на перспективу. Частный предприниматель в Беларуси работает не только «на коротком поводе», но и «с закрытыми глазами». Такое положение с планированием в сочетании с давлением на бизнес избыточных административных процедур и высокой налоговой нагрузки вынуждает мигрировать белорусский капитал в зоны с более благоприятным деловым климатом, в том числе в страны ЕС и СНГ.

Еще одна проблема – несоразмерность применяемых государством наказаний к предпринимателям по выявленным нарушениям. Штрафы, пени, неустойки, судебные издержки тяжелым бременем ложатся на экономические результаты предпринимательской деятельности, приводят к банкротству и последующей сложной процедуре ликвидации хозяйствующих субъектов.

Многие опрошенные предприниматели (44 %) отмечают чрезмерную дороговизну кредитных ресурсов, пользование которыми заметно увеличивает издержки предпринимательской деятельности.

Приоритетные направления по реформированию делового климата страны должны, по нашему мнению, сводиться к декриминализации экономической сферы, обеспечению единой ценовой политики в отношении частных и государственных организаций, работающих в одном сегменте рынка, усилению административной ответственности должностных лиц за нарушение антимонопольного законодательства. Государственная финансовая поддержка субъектам хозяйствования должна оказываться исключительно на конкурсной основе, независимо от формы собственности и хозяйствования.

Необходимо решительно усовершенствовать законодательную деятельность в области хозяйственного законодательства, разработать и принять норматив-

ный акт и методику оценки регулирующего воздействия законодательных актов на экономику страны.

Государство призвано расширить заказ для организаций системы образования по подготовке специалистов в области развития предпринимательства, комплексно переработать учебные программы средних, средне-специальных и высших учебных заведений по включению в перечень обязательных дисциплин предметов предпринимательского профиля.

Реализация изложенных выше и других мер, сопряженных с системным включением государственно-частного партнерства в практику взаимодействия государства и частного предпринимательства позволит обеспечить реализацию национального императива устойчивого инновационного развития, на деле подтвердить приверженность страны глобальным ценностям и идеям.

Литература

1. Национальная платформа бизнеса Беларуси 2018 [Электронный ресурс] // Минский столичный союз предпринимателей и работодателей. – Режим доступа: <http://allminsk.biz/2018/natsionalnaya-platforma-biznesa-belarusi-2018>. – Дата доступа: 11.03.2018
2. Карягин, В.Н.. Проблемы развития предпринимательства в Беларуси / В.Н. Карягин // Экономический бюллетень Министерства экономики Республики Беларусь. – 2017. – № 12. – С. 41-45.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Ерёмушкина С.В., магистр управления и экономики (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Проблема ускорения экономического роста способствует привлечению внимания к перспективам развития семейного бизнеса в Республике Беларусь. В рамках семейного предпринимательства в мире создается 50-80% рабочих мест. Роль малого семейного бизнеса особенно возрастает в условиях экономического кризиса, когда наблюдаются тенденции сокращения объемов производства, массового высвобождения персонала и повышения уровня безработицы. Предприятия малого и среднего бизнеса, в том числе семейные, фактически играют роль драйвера структурных и инновационных преобразований в большинстве стран мира.

Малые семейные предприятия в нашей стране могут успешно работать в таких сферах экономики, как: агро- и экотуризм, организация семейных ресторанов и ресторанов быстрого обслуживания, мелкооптовая и розничная торговля, бытовое и транспортное обслуживание населения и др. Статистических данных по семейному бизнесу в Республике Беларусь нет, поскольку статус семейного предприятия не определен, но анализ сведений по малым предприятиям [2] показывает, что в настоящее время семейное предпринимательство не

оказывает значительного влияния на развитие национальной экономики.

Семейный бизнес обладает следующими преимуществами: высокая личная заинтересованность сотрудников, бизнес-ценности которых не сводятся к понятию коммерческой выгоды; построение бизнеса на основе традиций, понимании потребностей клиента, персонализации услуг и продуктов, что позволяет расширять круг постоянных клиентов; удобный с точки зрения управления размер компании, что обеспечивает максимальную гибкость, возможность быстро реагировать на потребности рынка; возможность сочетания предпринимательской деятельности с домашним трудом и воспитанием детей, привлечением детей, пожилых членов семьи, инвалидов к производственной деятельности; экономия на издержках труда, поскольку члены семьи готовы усердно работать даже при низком вознаграждении с целью сохранения бизнеса. Стоимость создания новых рабочих мест на семейных предприятиях относительно невелика, поэтому развитие семейного бизнеса способствует снижению таких социальных проблем, как бедность и безработица; помогает наладить производство отечественной продукции, обеспечить приток живых денег в бюджеты всех уровней, содействует формированию среднего класса.

При всех вышеуказанных преимуществах существует ряд факторов, препятствующее развитию семейного бизнеса в условиях трансформационной экономики [1, с. 2339]: кризис доверия в семье, смещение ценностных приоритетов «семья → бизнес», отлучение детей от семьи; отсутствие процедур подготовки преемников бизнеса, отсутствие бизнес-обучения для семейных предприятий, юридическая неподготовленность передачи бизнеса, недоступность инноваций для малых предприятий семейного бизнеса.

В Республике Беларусь одним из важнейших факторов, осложняющих развитие семейного предпринимательства, является отсутствие нормативно-правового регулирования этой формы бизнеса как фактически существующего явления, государственной политики и поддержки семейного бизнеса. Указ Президента Республики Беларусь от 18.06.2005г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности» предоставил индивидуальным предпринимателям право найма трех работников из числа близких родственников, но действующие требования по оформлению трудовых отношений и распределению обязанностей нивелируют те преимущества, которыми обладает семейное предпринимательство как таковое, в результате чего данный бизнес нельзя рассматривать как семейный.

По экспертным оценкам, более 45 % субъектов малого и среднего предпринимательства действует в формате семейного дела, в то время как традиционные механизмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса не учитывают специфики семейного бизнеса и не ориентированы на его развитие. Исходя из зарубежного и российского опыта [1, с. 2350] можно предложить следующее: 1) выделение семейного предпринимательства как наиболее льготной категории малого предпринимательства, учитывая его потенциал для укрепления семейного образа и роста благосостояния семей; 2) упразднение формальных процедур между членами семьи при ведении бизнеса, закрепление права самостоятельного решения вопросов распределения функциональных обязан-

ностей, начисления заработной платы и страховых взносов, а также распределения собственности; 3) разработку государственной программы поддержки развития семейного бизнеса в Республике Беларусь, а также стимулирования женского и молодёжного предпринимательства; 4) стимулирование научных исследований по теме семейного бизнеса, организацию тематических конференций и семинаров; организация в вузах специальных образовательных модулей или курсов по управлению семейным бизнесом; 5) создание при центрах поддержки предпринимательства и инкубаторах малого предпринимательства консультационных служб по вопросам юридического и социально-психологического характера.

Для того чтобы развитие семейного предпринимательства обеспечило не только самозанятость участников семейного бизнеса, но и создание новых рабочих мест, рост налоговых поступлений и экономический рост в целом, следует решать не только вопросы повышения эффективности управления семейными предприятиями, но и создания возможности подготовки преемников и юридически корректной передачи бизнеса по наследству, что также невозможно без активной государственной политики в данном направлении.

Литература

1. Мурзина, Ю.С. Факторы, препятствующие развитию семейного бизнеса в России, и эффективные инструменты их регулирования / Ю.С. Мурзина // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 15. – С. 2335-2354.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnyh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/>. – Дата доступа: 02.02.2018.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Забавская А.В. (Белорусский национальный технический университет, г. Минск)

В системе обеспечения экономической устойчивости и безопасности организации руководству следует уделять значительное внимание процессу управления рисками, возникающими при осуществлении предпринимательской деятельности. Эффективный риск-менеджмент обеспечивает минимизацию наступления неблагоприятных событий и способствует финансовой устойчивости организации.

Под экономической устойчивостью можно понимать состояние постоянно развивающейся бизнес-системы, в условиях равновесия всех ее элементов. Если рассматривать понятие экономической устойчивости применительно к организации – это способность и стремление организации в процессе всего своего развития сохранять оптимальное соотношение всех важнейших компонентов.

Категория «экономическая устойчивость» характеризует все аспекты деятельности бизнес-системы в динамике, поэтому выступает в качестве достаточно важного интегрального показателя, который объединяет в себе более частные показатели экономического состояния такие как: уровень рентабельности проектов, финансовая независимость, экономическая безопасность и т.д. Если рассматривать экономическую безопасность, то она является одним из ключевых факторов при осуществлении предпринимательской деятельности. Возникновение этого понятия обусловлено желанием организаций защитить себя от внешних и внутренних угроз, которые неизбежны в условиях современной конкуренции [1, с. 217]. К примеру, к таким угрозам можно отнести утечку информации, потерю деловой репутации и т.п. Поэтому необходимо уделять большее внимание при изучении понятия «экономическая безопасность» и способам ее обеспечения. Под экономической безопасностью организации понимается стратегия повышения эффективности деятельности, конечная цель которой – это достижение высокого уровня экономической прибыли [2, с. 43]. Эффективность организации характеризуется производством продукции или оказанием услуг с наименьшими издержками. При увеличении эффективности организации увеличивается экономическая безопасность [3].

Говоря о более эффективном распределении и использовании государственных средств, на первый план выходит необходимость сокращения бюджетных расходов, а также возможность правительственного давления на местные органы власти и другие общественные организации, которые работают в партнерстве друг с другом с целью принятия тех или иных решений.

Эффективный банковский сектор и инфраструктура финансирования, а также создание и предоставление благоприятных стартовых условий для роста организаций выступают важными элементами для любой стратегии развития.

В существующей системе государственной поддержки и финансирования инноваций и инновационных проектов мотивы оптимизации рисков выступают одними из ведущих. Стремление обеспечивать рациональное использование государственных средств вполне оправдано. Безусловно, следует отметить, что серьезные инновации невозможны без риска. Государственная поддержка инноваций играет важную роль, в том числе и потому, что по сравнению с частными инвесторами государство в состоянии устоять перед более высокими рисками, с большими потенциальными выгодами для общества в целом. Данный принцип целесообразно отразить в структуре и деятельности механизмов финансовой поддержки инноваций.

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется и реализуется множество программ поддержки инноваций. Однако оказываемая в рамках таких программ помощь часто направлена в первую очередь на различные инвестиции, а также технологическое обновление, а не на подлинно инновационные проекты и идеи. Проведение четких различий между инновациями и инвестициями – это и есть важное и необходимое условие для эффективной деятельности инновационной инфраструктуры [4, с.22]. Следует заметить, что по сравнению с инновациями и инновационными проектами, инвестиционные показывают более предсказуемые результаты, и поэтому выступают более привлекательными и пригодными для финансирования их через коммерческие банки.

Литература

1. Баканова, М.Н. Анализ основных факторов экономической устойчивости современного предприятия / М.Н. Баканова. – М.: Вестник МГПУ, 2013. №2 (5). – 216-222 с.
2. Пузилов, В.В. Экономическая безопасность и экономическая преступность / В.В. Пузилов, А.И. Громович. – Минск: Армита – Маркетинг, Менеджмент. – 2001. – 364 с.
3. Забавская, А.В. Анализ экономической устойчивости организаций / А.В. Забавская // Наука – образованию, производству, экономике: материалы 16-й междунар. науч.-техн. конф.; Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: материалы 14-го Междунар. науч. Семинара 25-27 января 2018 г., Минск, Респ. Беларусь; программ. Комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.]. – Минск: Бестпринт, 2018. – 370 с.
4. Забавская, А.В. Инновационная деятельность в Республике Беларусь / А.В. Забавская // Материалы XXIV Международной научно-практической конференции. ред. кол.: Н.В. Суша (пред.) [и др.]; Минский университет управления. – Минск: МИУ, 2015. – С. 22-24.

ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Киселевич А.И. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

В современном мире главным инструментом эффективного и стабильного экономического развития государства стала наука. Республика Беларусь не остается в стороне от научно-технического прогресса и интеллектуализации основных факторов производства. В связи с этим правительством страны была поставлена задача построения эффективного механизма инновационного развития, совершенствования организационной структуры стимулирования повышения конкурентоспособности белорусской продукции на мировых рынках и улучшения показателей коммерциализации результатов инновационной деятельности.

В настоящее время выделяется ряд нерешенных проблем регулирования инновационного процесса и коммерциализации результатов научных исследований и разработок. К ним относятся:

1. Нормативно-правовое обеспечение.

При анализе литературы в области процессов коммерциализации была выявлена тенденция нечеткого разъяснения различий понятий «коммерциализации технологий» и «коммерциализация инноваций». Зачастую, данные термины отождествляются [1]. Однако, они несут различный смысл, а соответственно – предполагают разные механизмы получения прибыли от реализации либо технологий, либо инноваций.

Считается целесообразным закрепить на законодательном уровне два разных понятия: «коммерциализация инноваций» и «коммерциализация технологий».

2. Финансовое обеспечение.

На сегодняшний день уровень участия бизнес-сектора в финансировании инноваций является достаточно низким [2]. Это объясняется низким уровнем

заинтересованности бизнес сообщества в продвижении инноваций, поскольку система предоставления, например налоговых стимулов, является не до конца проработанной. В странах ЕС вложения бизнес-сектора на данный момент являются преобладающими. В этой связи стоит уделить больше внимания анализу европейского опыта в области привлечения частных инвестиций. В то же время существует и проблема недостаточного количества коммерческих банков, которые готовы финансировать рискованные инновационные проекты. Для увеличения числа таких банков необходимо решение проблем в области изменения механизма продвижения инноваций. Предлагается организовать образовательные программы и курсы по оценке инноваций, совершенствованию механизма их продвижения.

3. Организационное обеспечение.

Поддержка молодых ученых, а также поощрение научных и ученых сотрудников должно оставаться приоритетным направлением развития государства [3]. На сегодняшний день мотивированность сотрудников является крайне низкой. Решениями данной проблемы могут стать: финансовое поощрение работников, организация выездных мероприятий для обмена опытом с зарубежными коллегами, а также создание более совершенной инфраструктуры коммерциализации инноваций (например, учреждение специальных организаций на примере *Britishtechnologygroup*). Многие молодые специалисты не имеют четкого понятия, как реализовать и продвигать свои идеи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существующие проблемы в области коммерциализации инноваций могут быть решены в ближайшее время. Роль государства в данном процессе является ключевой. Однако, как упоминалось выше, должен быть найден компромисс и с деловыми кругами, поскольку исключения их из данного процесса допустить нельзя. Коммерциализация инноваций является сложным и длительным процессом, поэтому четкая ее регламентация позволит повысить конкурентоспособность белорусских товаров на мировых рынках, а также увеличить научный потенциал нашей страны.

Литература

1. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность в инновационной экономике : интервью с зав. каф. экономики и упр. пр-вом МИУ Валерием Кудашовым / беседовала Ирина Емельянович // Наука и инновации. – 2008. – № 3. – С. 59-62. – (Синергия знаний).
2. Кудашов, В.И. Коммерциализация инноваций / Валерий Кудашов // Наука и инновации. – 2013. – № 9. – С. 53-56. – (Интеллектуальный капитал).
3. Мухопад, В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
4. Нечепуренко, Ю.В. Управление интеллектуальной собственностью в научно-образовательной сфере / Ю.В. Нечепуренко. – Минск : БГУ, 2009. – 239 с.
5. Нурлиева, Я.С. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности: есть проблемы / Я.С. Нурлиева, Ю.Г. Смирнов, Р.Б. Шабанов // Патенты и лицензии. – 2011. – № 1. – С. 11-20.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Коврей В.А., кандидат экономических наук, доцент (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

В условиях трансформационных процессов и институциональных преобразований, происходящих в постсоветский период, сфера образования наиболее сильно претерпела на себе попытки коммерциализации. Результаты и тенденции изменения законодательства говорят сами за себя. Сегодня образовательные учреждения предстают как организации, «предоставляющие услуги», а обучающиеся – как «потребители» этих услуг. Происходит определенная трансформация целей государственной политики в сфере образования. Вместе с тем, на повестке дня стоит и вопрос о том, что необходимо делать в условиях ограниченности ресурсов у государства, как финансово обеспечить реализацию всех публичных интересов и государственных функций в области образования?

Современное экономическое состояние нашей страны настоятельно требует эффективных институциональных преобразований во всех сферах, включая, важнейшую – образование.

Эти изменения должны быть направлены, во-первых, на адаптацию национального рынка услуг образования к изменениям глобальной внешней среды; во-вторых, они должны способствовать развитию инновационной модели экономики; и, в-третьих, отвечать социальным запросам поставщиков и потребителей образовательных услуг. Социально-экономическое значение системы образования, и ее роль как общественного блага, предопределяет невозможность ее полной приватизации – это, во-первых, а во-вторых, государственная система не имеет адекватного современного механизма управления и финансирования данной сферы. В результате рынок труда не получает рабочую силу с нужной для бизнеса подготовкой и направленностью. Поэтому появляется реальная необходимость в существовании и функционировании организационной и координационной формы, способной осуществлять согласование действий участников сферы образования и предпринимательской среды. Именно такой формой взаимодействия для установления согласованных решений, является государственно-частное партнерство (ГЧП), результативность которого подтверждается зарубежной практикой [1, с. 115].

Концепция государственно-частного партнерства применяется в сфере образования в европейских странах в последние 30 лет. В образовании государственно-частное партнерство – это способ предоставления государственных образовательных услуг, сочетающий бизнес, государство, образовательные учреждения на долгосрочных контрактных началах и закрепляющий за каждой стороной субъектов определенные обязательства. Регулирование этого партнерства происходит не государственными органами, а условиями соглашения с учетом индикаторов результативности и стандартов предоставления образовательных услуг.

Исследование международной практики организации государственно-частного партнерства в образовании отражает использование в процессе их реализации двух основных форм: контрактной формы, получившей наибольшее распространение; и форме многосторонних партнерств.

1. *Образовательные услуги.* Основными целями ГЧП в этой области выступают: повышение качества и доступности образовательных услуг; для всех слоев населения; увеличение числа учащихся. Проекты ГЧП в этой сфере имеют глубокую социальную направленность и могут практически полностью финансироваться государством. В основном данный вид контрактных ГЧП представлен различными видами стипендий, ваучеров и субсидий, которые обеспечивают возможность получения образования социально неблагополучным слоям населения. Такие программы применяют: Италия, Венгрия, Корея, Мавритания, Дания, Чехия, Голландия и другие страны.

2. *Дополнительные и сопутствующие услуги.* Данный вид контрактных ГЧП нацелен на: повышение качества образования; повышение эффективности образования; совершенствование технической и информационной базы (Индия, Пакистан, США).

3. *Оперативное управление.* Данный вид контрактных ГЧП с широким участием религиозных организаций направлен на: повышение качества образования; повышение эффективности управления и прозрачности в образовательных учреждениях; внедрение инновационного развития (Колумбия, Пакистан, Панама).

4. *Инфраструктурные услуги.* Ключевыми целями в рамках этого вида контрактных ГЧП выступают: улучшение инфраструктуры образовательных учреждений; повышение эффективности управления коммунальными услугами; создание прозрачных схем для аутсорсинга и лизинга (Австралия, Дания, Египет) [1, с. 73].

Вторая группа ГЧП-проектов – «многосторонние партнерства в образовании» (multi stakeholder partnerships in education – MSPE). Термин стал употребляться сравнительно недавно и был инициирован Всемирным экономическим форумом в рамках программы корпоративной социальной ответственности. Данный вид ГЧП проектов не предполагает обязательного извлечения прибыли со стороны частного сектора и относится к транснациональным компаниям, вовлеченным в глобальный образовательный процесс совместно с агентствами Организации Объединенных Наций, международными финансовыми институтами и др. (ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ, Всемирный Банк).

Совершенно очевидно, что необходим очень тщательный анализ зарубежного опыта ГЧП в сфере образования, на основании которого возможны обоснованные выводы о том, насколько могут быть применены те или иные формы партнерства в Беларуси, как предать инновационный характер образовательной сфере.

Литература

1. Понкин, И.В. Светскость государства и образования во Франции: взгляд на 2002–2003 г.г. / И.В. Понкин. – М.: Институт государственно-конфессиональных отношений и права, 2004. – 148 с.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

Кузьменко Т.В., кандидат социологических наук (Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск)

В ситуации рыночных преобразований и интеграции в международное экономическое пространство решение большинства социально-экономических проблем во многом определяется готовностью населения жить и работать в новых социально-экономических условиях и формированием современного экономического мышления. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы развития предпринимательства и формирования и предпринимательской активности.

Современное общество, с одной стороны, ориентирует граждан на построение карьеры и самореализацию в области предпринимательской деятельности. Государственная поддержка предпринимательства представляет собой создание экономических и правовых условий и стимулов для развития бизнеса, а также предоставление материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях. Меры по либерализации условий ведения предпринимательской деятельности в Республике Беларусь в 2017 году закреплены в целом ряде законодательных актов, среди которых Декрет № 7 «О развитии предпринимательства», Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики».

С другой стороны, не каждый может и хочет стать предпринимателем: в процессе социально-психологических исследований установлено, что менее 10% будущих предпринимателей могут обладать необходимыми для предпринимательской деятельности качествами: целеустремленность, активность, предпринимательский талант и т.д. [1]. В этой связи изучение причин, влияющих на активность создания бизнеса, а также оценка имеющегося потенциала предпринимательства является необходимым условием формирования эффективной политики в области предпринимательства.

Наряду с институциональными условиями и состоянием экономики, предпринимательский потенциал определяется такими факторами как отношение населения к предпринимательству и его роли в обществе, престиж предпринимателя, оценка населением потенциала внешней среды для развития бизнеса, ориентация населения на предпринимательскую деятельность, самооценки потенциальными предпринимателями личной компетенции и возможности принимать предпринимательские риски [2].

Общее настроение экономически активного населения, как предпринимателей, так и непредпринимательского слоя, в отношении малого и среднего бизнеса формирует благоприятный социально-психологический климат для развития частного сектора экономики, оказывает серьезное воздействие на поведение потенциальных и действующих предпринимателей, выступает одним из факторов формирования предпринимательских намерений. Проведенный в октябре 2017 года республиканский опрос населения показывает, что население Белару-

си высоко оценивает институт предпринимательства и его роль в развитии экономики. Опросы населения (1219 человек по республиканской выборке) и представителей малого и среднего бизнеса (118 человек) проводились Группой по проведению социологической экспертизы объектов интеллектуальной собственности и экономико-правовых отношений ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси». По мнению большинства, основная роль представителей малого и среднего бизнеса заключается в том, что они создают новые рабочие места (69,9%), платят налоги и пополняют бюджет (69,1%), удовлетворяют спрос на разнообразные товары и услуги (65,6%). Лишь 5,3% считают, что предпринимательство не играет существенной роли в нашем обществе.

Важным индикатором социального статуса предпринимателя в обществе, позволяющим выявить отношение к данной социальной группе, ее престиж, установки на занятие предпринимательством, является ответ на вопрос: «Хотели бы вы, чтобы Ваши дети занимались бизнесом?». По результатам исследования, более трети опрошенных (40,4%) ответили утвердительно, 18,2% не хотели бы. Что касается личного выбора – работать на условиях найма или стать предпринимателем, то 30,8% опрошенных (преимущественно молодежь), выразили желание заняться бизнесом. Почти половина (49,1%) не проявили заинтересованности в создании своего дела, объясняя свое нежелание высокими налогами, сложными административными процедурами и противоречивостью законов (42,1%), отсутствием предпринимательских качеств (40,7%), первоначального капитала (36,5%); 28,7% ссылаются на нестабильную экономическую ситуацию.

Важнейшее значение для понимания и прогнозирования развития частного сектора экономики имеет изучение причин и мотивов, которыми руководствуются субъекты предпринимательской активности. Получение дохода, извлечение прибыли выступает ведущим, но далеко не единственным мотивом предпринимателя. Результаты опроса представителей малого и среднего бизнеса показали, что помимо экономических мотивов (их указали 55,2% опрошенных), среди мотивирующих факторов представлены факторы социального и психологического плана: стремление к независимости, желание быть свободным в своей работе (55,2%), самореализоваться (32,8%), заниматься творческой предпринимательской деятельностью (27,6%).

В связи с этим формирование благоприятной бизнес-среды предполагает учет мотивационного механизма предпринимательства, в основе которого лежит нацеленность на достижение профессиональной и творческой самореализации. В институциональном плане это выражается в конкретных мерах по либерализации условий осуществления хозяйственной деятельности и снятию административных барьеров. Создавая на основе знания мотивов деловой активности систему стимулов, можно регулировать отношения в сфере предпринимательства, как со стороны самих предпринимателей, так и со стороны соответствующих государственных структур.

Литература

1. Верховская, О.Р. Предпринимательская активность и потенциал предпринимательства в России / О.Р. Верховская, М.В. Дорохина // Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менедж-

мент. – 2011. – Вып. 4. – С. 68-99.

2. Смирнова, Р.А. Предпринимательство как объект и предмет социологического анализа / Р.А. Смирнова //Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 4 ч. Ч.1 / Институт экономики НАН Беларуси; редкол.: В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК Беларуси, 2017. – С. 151-156.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

*Кучко Е.Е., доктор социологических наук,
профессор (Белорусский государственный
университет, г. Минск)*

*Левицкая И.В., кандидат социологических
наук, доцент (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

Интерес к социальному предпринимательству связан с тем, что данный социальный институт доказал свою эффективность в качестве инструмента повышения устойчивости экономики, а также решения социальных и экологических проблем в странах Европы, Азии и Америки [1; 2]. Дополнительные стимулы для изучения и продвижения идеи социального предпринимательства появляются в периоды экономических кризисов. Актуальность исследования социального предпринимательства определяется необходимостью развития взаимодействия и государственно-частного партнерства.

В Республике Беларусь дискуссия относительно социального предпринимательства, социальной ответственности бизнеса ведется около десятилетия. И в последние годы она заметно активизировалась. Вызвано это не только внешними стимулами, но и внутренними потребностями, а также объективными обстоятельствами. Результаты НИР «Социальное предпринимательство как форма инновационной деятельности в Беларуси и Литве», выполненной при финансовой поддержке БРФФИ в 2015-2016 годах, позволили выявить ряд закономерностей развития социального предпринимательства и специфику становления данного социального явления [3; с. 61-63].

Экономическая целесообразность развития социального предпринимательства обусловлена, в первую очередь, тем, что социальные предприятия берут на себя решение актуальных социальных проблем в тех сферах, которые не представляют коммерческого интереса для традиционного бизнеса, а государство частично снимает с себя нагрузку финансирования этих сфер. Кроме того, они дают дополнительные возможности трудоустройства, а значит и участия в финансировании государственных расходов, создают общественно значимый продукт/услугу и платят налоги.

Социальный эффект от деятельности социальных предприятий заключается в том, что социальные предприятия дают дополнительные возможности самореализации в деятельности, приносящей пользу группам людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Вовлечение социально уязвимых групп и лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, в активное решение своих проблем снижает вероятность деструктивных выходов недовольства ситуацией. Социальные предприятия – это тот формат деятельности, который поможет НГО и НКО адаптироваться и выжить в условиях дефицита грантов, субсидий, безвозмездной помощи.

В Республике Беларусь существуют некоторые условия для развития социального предпринимательства как вида деятельности, направленного на решение социальных проблем. Вместе с тем, говорить о полноценном функционировании социального предпринимательства в Беларуси пока преждевременно, поскольку в национальном законодательстве не закреплено само понятие «социальное предприятие». Это ограничение не способствует реализации общественных инициатив и привлечению финансовых и других ресурсов к решению социальных проблем. Для создания благоприятных условий развития социального предпринимательства необходимо уточнение и согласование понятия «социальное предприятие» между заинтересованными сторонами, выработка критериев отнесения предприятия к категории социального и введение понятия в правовое поле. Здесь требуются законодательные инициативы и последовательная политика, направленная на укоренение этого явления в жизнь.

Важное условие развитие социального предпринимательства – одобрение со стороны общества. Перспективы развития социального предпринимательства в Беларуси зависят еще от того, какое внимание будет уделяться привлечению энергичных и ответственных предпринимателей к данному виду деятельности. Рост числа социально ориентированных бизнесменов дает надежду на то, что в недалеком будущем многие актуальные социальные проблемы будут успешно решены.

Можно отметить, что сегодня пока еще стоит вопрос об информированности общества относительно понятия «социальное предпринимательство». Без активной пропаганды идеи предпринимательства в социальной сфере невозможно сформировать положительное восприятие гражданами концепции социального предприятия.

Таким образом, развитие социального предпринимательства в Беларуси предполагает государственную поддержку, создание организационных, правовых и финансовых стандартов, повышение экономической культуры населения и создание позитивного имиджа участия в решение социальных проблем.

Литература

1. A map of social enterprises and their ecosystems in Europe. Synthesis report / European Union, 2015. – 169с.
2. Арай, Ю.Н. Социальное предпринимательство в начале XXI века: основные понятия и страновые особенности / Ю.Н. Арай // Российский журнал менеджмента. – 2013. – Т. 11. – № 1. – С. 111–130.
3. Социальное предпринимательство как форма инновационной деятельности в Беларуси и Литве: отчет о НИР (заключ.) / УО «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ»; рук. темы Е.Е. Кучко. – Минск, 2016. – 65 с. – № ГР 20150588.

КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ФОРМИРОВАНИИ НАВЫКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА У СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА

*Небелюк В.В. (Брестский государственный
технический университет,
г. Брест)*

Формирование компетентности студентов – способности применять знания в реальной жизненной ситуации, является одной из наиболее актуальных проблем современного образования. Одной из задач преподавателей технического вуза при подготовке будущих специалистов является активизация познавательной деятельности студентов в процессе обучения, которая предусматривает перенос педагогических усилий с передачи готовых знаний на развитие творческих, познавательных способностей студентов, формирование у них навыков самостоятельного приобретения знаний. Решение этой проблемы возможно при построении образовательного процесса на основе компетентностно-ориентированного подхода.

Для этого требуется замена роли преподавателя: переход от преимущественно «транслятора знаний» к преобладанию позиции «организатора образовательных ресурсов». При этом существенно возрастает объем предварительной подготовки педагога, включающей в себя проектирование вариативных сценариев занятий, разработку (подбор) соответствующего учебно-методического обеспечения самостоятельной работы студентов и на занятиях, и дома.

Результат обучения не может ограничиваться набором фактов или суммой приемов решения стандартных задач. Компетентностный подход в профессиональном образовании заключается в активизации познавательной деятельности студентов в процессе обучения – не информирование обучающегося, а формирование умения разрешать проблемы, возникающие при освоении современной техники и технологии, во взаимоотношениях людей, при оценке собственных поступков и в практической жизни.

В данной работе в качестве примера использования компетентностно-ориентированного подхода в целях формирования бизнес-грамотности у студентов технического вуза представлен один из этапов двухлетней работы над проектом кафедры «Экономическая теория и логистика» УО БрГТУ по формированию символики и элементов бренда кафедры. Компетенции, формируемые у студентов, представлены как стремление и готовность применять знания, умения и личные качества для успешной деятельности в определенной области.

Таким образом, компетентностный подход ориентирован на обучаемость, самоопределение, социализацию и развитие индивидуальности, в связи с чем требуется смена роли преподавателя в учебном процессе – переход на позиции «организатора образовательных ресурсов». Возрастает объем предварительной подготовки педагога по проектированию вариативных сценариев занятий для методического обеспечения самостоятельной работы студентов. Мотивация и вовлеченность учащихся на занятии может быть увеличена за счет использова-

ния интерактивных средств обучения.

Итогами участия в рассмотренном в работе проекте кафедры для студентов стал освоенный набор ключевых компетенций, который позволил выступить некоторым в качестве авторов статей, использовать рекомендации от вуза в своих резюме, и в целом определил их последующую успешную адаптацию в обществе.

Поддержано предположение о том, что увеличение доли населения, вовлеченного в образовательный процесс будет способствовать развитию малого бизнеса в сфере «креативных индустрий».

Уровень практической подготовки молодых специалистов и бакалавров не в полной мере соответствует требованиям рынка труда, поскольку, обладая достаточно глубокими теоретическими знаниями, они не могут полноценно применять их в своей практической деятельности для решения конкретных профессиональных задач.

Компетентностный подход, используемый в целях формирования предпринимательских навыков у студентов технических вузов призван повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда.

Литература

1. Гурьянов, П.А. Экономика знаний для подготовки кадрового потенциала для малого предпринимательства в России / П.А. Гурьянов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 12-5. – С. 875-878.

2. Друкер, Питер, Ф. Энциклопедия менеджмента / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.: ил. – Парал. тит. англ.

PECULIARITIES TO USE THE INTERNATIONAL EXPERIENCE FOR THE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF TOURISM INDUSTRY IN UKRAINE

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Podzihun S.M., Candidate of Economic Sciences (Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine)

Подзигун С.Н., кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины, г. Умань, Украина)

In modern Ukraine the awareness of the importance of tourism development as one of the effective means of national economy treatment has already taken place due

to the ability of this sector to provide significant foreign exchange earnings, create a huge number of new jobs and other benefits. The strategic goal of the tourism industry development in Ukraine is to bring it to the world level of tourist services. The main conditions for this are: geographical location, the availability of natural, historical and archaeological tourism potential, political stability and economic growth, competitiveness of tourist services.

The tourism business can be considered a business of the 21st century, because it is one of the most dynamic and profitable among all sectors of the world economy. According to the World Tourism Organization, tourism takes 10% of gross world product, 7% of total investment, and 5% of all tax revenues. Tourist activity directly affects about 40 branches of the economy. It employs 10-15% of the able-bodied population of the world [1, p. 64].

In modern conditions, strategic management is a necessary component of the activities of all enterprises, regardless of the sphere or type of their activities. Strategic management of enterprises of the tourist industry is based on the general concepts and provisions that take place in other sectors of the economy, and at the same time, it has a number of features in the implementation of individual strategies, which are determined by the specifics of the tourism industry as a whole.

The main direction of strategic development for tourism enterprises is the focus on effective strategic management of activities, taking into account the changes in the tourist services market and socio-economic environment in general. It is the system of strategic management of tourism development throughout the region gives the tourist enterprises to combine the general development strategy with the availability of real and potential opportunities for its implementation, taking into account the threats that can occur on the market [2, p. 20].

In the countries of the world there are various approaches to the creation and functioning of regulatory authorities for the development of the tourism industry. This is due to the specific social and economic and political conditions of the development of individual states, the level of significance and the scale of tourism in the national economy.

The first (market) model involves the absence of a central state tourist administration, as well as the central governmental authority. All issues related to the development of tourism, are solved at the regional level or independently by economic entities on the basis of operational regulation and principles of a market economy.

The second model of tourism development involves the presence of a special, powerful, authoritative and independent central governmental authorities (ministries, departments, etc.) that develop and control the activities of the entire tourism industry. The Ministry has significant powers in the field of investment, marketing research, personnel training, advertising, etc. Such a model requires significant financial investments in the development of tourism infrastructure, promotion of a domestic tourism product, etc.

The third (European) model of state participation in the development of the tourism industry prevails in the developed European countries. It assumes that the issues of tourism development are solved at the level of a specialized branch unit (centralized structure, state authority), which operates within multi-sectoral, multifunctional

ministries (most often of economic orientation) or directly subordinate to the government, but has the status of a relatively independent administrative body [1, p. 63].

It is advisable to consider the European model of development in more detail, because it seems to be the most acceptable for Ukraine. Typical features of this type of tourism development are the following: coordination of interests of the state, local authorities and private business; mutually beneficial forms of cooperation between the authorities of the macro- and microeconomic levels; in countries there are many other organizations involved in tourism development (they are administratively subordinated to the above-mentioned structures or operate autonomously). Such a scheme of work proved to be quite productive for attracting financial resources from the private sector to solve the urgent tasks of the national economy development.

Thus, on the basis of the analysis, we would like to emphasize that separate elements of the mechanisms of state regulation of the tourist industry of the above mentioned countries, the effectiveness of which is verified by time and confirmed by concrete achievements in the development of tourism, it is expedient to use for the tourist industry development in Ukraine, taking into account its historical, legal and cultural peculiarities.

But the effectiveness of its implementation will only manifest itself only in the combination of strategic management at all levels of the tourism industry development, namely national, regional and tourism enterprises level, which will bring the tourism business in Ukraine to a qualitatively higher level of development. In our opinion, it is appropriate to develop a model of strategic tourism development management, which should combine elements of domestic state regulation of this industry, as well as experience of other European countries, which are of great importance in the management and cooperation with private entities of tourism industry.

References

1. Bartoshuk, O.V. (2011), "Models to develop the tourism industry (foreign experience)", *Derzhava i rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 2, pp. 62–68.
2. Herasymenko, V.H. and Halasyuk, S.S. (2008), "Management of national tourism in the context of international experience", *Visnyk DITB. Serii: Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy (v turystychnii sferi)*, no. 12, pp. 19–24.

ТРИПАРТИЗМ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА (ОПЫТ ФРГ)

Телевич Н.М., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Для совершенствования социального партнерства в Республике Беларусь значительный интерес представляет использование практики взаимодействия государственных органов, профсоюзов и объединений предпринимателей в ФРГ – стране с

многолетними традициями трипартизма.

Система социального партнерства предполагает равноправие и равновесие между нанимателями, работниками и государством. Социальное партнерство можно рассматривать как особый вид отношений между работодателями, работниками и государством, обеспечивающее разрешение противоречий и оптимально возможную сбалансированность их интересов и действий на основе паритетности и консенсуса в переговорно-договорном процессе, целью которого выступает достижение социального согласия в обществе [1, с. 233]. Его основными принципами являются взаимное признание интересов партнеров как важных и правомерных, паритетность на всех стадиях партнерских отношений, поиск и нахождение компромисса при решении спорных вопросов, социальная справедливость при регулировании интересов и действий, взаимная ответственность сторон за исполнение согласованных решений. Реализация целей социального партнерства требует хорошо отлаженного механизма, представляющего собой совокупность методов и инструментов для обеспечения партнерского взаимодействия сторон.

Задача государства состоит в том, чтобы определять хозяйственную политику, путем регулирования частных интересов направлять их на достижение общего блага. Существующие в Германии многочисленные союзы предпринимателей имеют свою структуру и свои задачи. Взаимодействие предпринимательских союзов с государством предполагает использование таких форм, как подготовка ими проектов законов, меморандумов и записок по отдельным вопросам, дополнения и поправки к проектам законов госорганов, постоянные контакты рабочих органов и руководства союзов предпринимателей и правительственных учреждений, введение в практику «заслушивания» мнений союзов предпринимателей вплоть до деятельности различного рода лобби.

Одной из особенностей немецкой модели социальной рыночной экономики является сильная правовая защита наемных работников. В немецкой модели трипартизма интересы лиц наемного труда представлены по трем направлениям: представительство рабочих в наблюдательных советах акционерных обществ, избираемые всеми работниками советы предприятия и профсоюзы, функцией которых является заключение тарифных соглашений. Участниками последних выступают профсоюзы, работодатели и их объединения, что гарантирует соответствующий охват всех предприятий отрасли и занятых там работников тарифным договором.

Согласно Закону о соуправлении 1976 г. лица наемного труда в наблюдательном совете акционерных обществ обладают половиной голосов.

Базовым уровнем социального партнерства в Германии является совет предприятия, деятельность которого связана с организацией труда на рабочих местах, контролем за выполнением тарифного соглашения работодателем, охраной труда, правильностью формы, времени и размера выплаты предусмотренной тарифным соглашением заработной платы работникам. Необходимо отметить, что полномочия профсоюзов и советов не дублируют друг друга. Так, тарифные соглашения заключаются отраслевым профсоюзом, а совет предприятия не имеет права влиять на него, он лишь следит за его соблюдением в пол-

ном объеме на конкретном предприятии. В отличие от отраслевого профсоюза, совет предприятия не имеет права инициировать забастовки и т. д. [2, с. 63]. Наниматель обязан предоставлять совету предприятия информацию по всем социальным вопросам, включая планы развития. Если в случаях разногласий между советом предприятия и нанимателем добиться консенсуса путем переговоров не удастся, по требованию любой из сторон создается примирительная комиссия, издержки по оплате работы которой довольно велики и ложатся на предпринимателей. В случае судебного рассмотрения споров с производственным советом все расходы также несет предприниматель. Поэтому наниматель всячески стремится к достижению компромисса до создания примирительной комиссии и тем более до суда. Таким образом, для социально ответственного нанимателя советы предприятия играют роль канала связи с работниками, обеспечивающего социальный диалог и реальный обмен информацией и выступающего своего рода предохранительным клапаном. Результатом такой системы социального партнерства является относительно небольшое количество трудовых конфликтов на предприятиях Германии и при этом высокая производительность труда. Т.е. социальное партнерство не исключает существования различных интересов, но позволяет добиваться их согласования «мирным» путем, избегая в большинстве случаев такой формы противостояния, как забастовка, от которой страдает как экономика в целом, так и все участники конфликта.

В странах с транзитивной экономикой переход от государственных методов директивного управления к партнерским отношениям с бизнесом и профсоюзами весьма сложен и требует основательного совершенствования законодательной базы, разработки механизма контроля за обеспечением социального партнерства. Однако именно в условиях реформирования экономики для предотвращения социальных конфликтов достижение социального согласия в обществе является жизненной необходимостью. Обеспечение успеха в этой сфере предполагает преобразования в деятельности всех субъектов социального партнерства: формирование союзов предпринимателей и определение их функций, преодоление отчуждения между ними и государственной властью. В странах с переходной экономикой процесс формирования уважительного отношения государства к позициям социальных партнеров, восприятия их не как объектов директивного управления, а как равноправных сторон не может произойти быстро и легко, поскольку требует ломки стереотипов, сложившихся в управлении и идеологии.

Литература

1. Козловский, В.В. Мировая экономика: социально ориентированный подход / В.В.Козловский, Э.А.Лутохина; под ред. Э.А.Лутохиной. – Минск, ИВЦ Минфина, 2005. – 352 с.
2. Новожилов, В.Б. Охрана труда в Германии / В.Б.Новожилов // Охрана труда и социальная защита. – 2016. – № 10. – С. 54-64.

РИСК КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Шишко Е.Л., магистр экономических наук
(Брестский государственный технический
университет, г. Брест)*

На сегодняшний момент Республика Беларусь относится к категории стран с переходной экономикой. Несмотря на то, что хозяйственные решения в рыночной экономике принимаются непосредственно самим субъектом хозяйствования, и ответственность за данные решения также лежит на этих предприятиях, для некоторых отечественных производств существует государственная поддержка ввиду их значимости для экономики страны. В то же время существует достаточное количество предприятий, которые сумели выстоять в непростые 1990-е года, а также сохранили свои позиции в условиях мирового экономического кризиса 2008 года, девальвации, постоянных инфляционных процессов и других факторов.

Очевидно, что риск неразрывно связан с ведением хозяйственной деятельности. Вышеназванные макроэкономические условия относятся к категории внешних рисков, на которые сложно оказывать непосредственное воздействие. Однако ежедневно предприятие сталкивается с множеством других рисков – внутренних, которые поддаются управлению и предупреждению. Некоторые риски могут предполагать получение прибыли, а для некоторых самый благоприятный исход – это отсутствие ущерба предприятию. Таким образом, понятие риска тесно связано с предпринимательством, ведь по определению данная деятельность сопряжена с собственной имущественной ответственностью и осуществляется от своего имени и на свой риск. Также функционирование предприятия в рыночной хозяйственной среде осуществляется в условиях неполноты информации и неопределенности протекания экономических процессов. Из этого следует, что при принятии управленческих решений необходимо учитывать существующие риски, а сам процесс требует соответствующих специальных знаний и навыков.

Мировая экономическая наука представляет собой две теории предпринимательского риска: классическую и неоклассическую.

В классической теории предпринимательский риск отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения. Риск здесь не что иное, как ущерб, который наносится осуществлением данного решения. Такое одностороннее толкование сущности риска вызвало резкое возражение у части зарубежных экономистов, что повлекло за собой выработку иного понимания содержания риска.

Согласно неоклассической теории риска поведение предпринимателя, обусловлено концепцией предельной полезности. Это означает, что при наличии двух вариантов, например, капитальных вложений, которые дают одинаковую ожидаемую прибыль, предприниматель выбирает вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли меньше [1, с. 158].

Также категорию «риск» можно определить, как опасность потенциально возможной и вероятной потери ресурсов или недополучении доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

В специализированном экономическом словаре под риском понимается:

1) вероятность наступления события с последствиями; 2) опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом.

В исследованиях современных западных специалистов также часто можно встретить аналогичный подход к определению сущности риска. Риски определяются весьма широко – как любое событие, вследствие которого финансовые результаты деятельности предприятия могут оказаться ниже ожидаемых результатов. Среди многообразия подходов к определению понятия «риск» можно выделить следующие:

1. Риск – «неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени».

2. Риск – «возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия».

3. Риск – «возможная опасность, действие наудачу в надежде на счастливый исход».

Из вышесказанного следует, что риск – это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.

Содержание термина «риск» реализуется посредством следующих функций:

1) инновационная функция; 2) регулятивная функция; 3) защитная функция; 4) аналитическая функция [2, с. 73].

Основными чертами риска являются: противоречивость, альтернативность и неопределенность.

Таким образом, риск непосредственным образом связан с управлением и находится в прямой зависимости от эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Ни один руководитель в процессе своей деятельности не в состоянии полностью устранить риск. Это происходит потому, что реальная ситуация практически никогда не соответствует в полной мере запланированным или заданным параметрам. Еще И. Тургенев отмечал, что «если ждать минуты, когда все, решительно все будет готово, никогда не придется начинать».

Литература

1. Бартон, Л. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Л. Бартон, Г. Шенкир. – М.: Изд. дом Вильямс, 2013. – 216 с.
2. Гамза, В.А. Рисковый спектр коммерческих организаций / В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринбургский. – М.: Экономика, 2013. – 315 с.

СЕКЦИЯ 3

Направления и факторы развития финансовой системы

МОНЕТАРНЫЙ РЕЖИМ КАК ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Береславская Е.И., доктор экономических наук, профессор (Университет государственной налоговой службы Украины, г. Киев, Украина)

Начало нового тысячелетия в глобальной экономике ознаменовалось переходом к новому монетарному режиму – инфляционному таргетированию (ИТ). На сегодня этот режим используется в 62 странах мира, в том числе и в Украине. Отметим, что в условиях нарастания глобальных финансовых дисбалансов и после мирового финансового кризиса данный монетарный режим оказался под жесткой критикой. Ценовая стабильность и «парадокс доверия» рассматривались как предпосылки для изменения отношения к риску, в результате чего финансовая стабильность оказалась слабым местом монетарной политики Центрального банка (ЦБ). С другой стороны, риски дефляции и рецессия начали восприниматься как некий вызов возможности поддержания макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе при условии, что ЦБ не отойдет от традиционных подходов к достижению инфляционных целей.

Вместе с тем, за время преодоления последствий мирового финансового кризиса, критика ИТ постепенно пошла на спад. Многие страны с формирующимися рынками после введения данного режима достигли определенных успехов в сфере макроэкономической стабильности и дальнейшего экономического роста, в том числе и Украина. При этом, в зарубежной и отечественной литературе остаются дискуссионными вопросы, касающиеся влияния ИТ на экономический рост страны.

Традиционно считается, что монетарная политика ЦБ призвана достигать ценовой и финансовой стабильности, а также сглаживать циклические колебания экономики. Выступать в роли фактора роста экономики эта политика не может, поскольку в долгосрочной перспективе деньги нейтральны и не оказывают влияния на значения реальных переменных во времени [1, с.62-63]. Однако в современных теоретических и эмпирических исследованиях зарубежных ученых встречаются доказательства в пользу того, что решения, принимаемые денежными властями, могут сказываться на росте экономики [2]. Поскольку основной целью ЦБ в рамках ИТ выступает низкий и стабильный уровень инфляции, то наиболее очевидным потенциальным каналом воздействия этого монетарного режима на долгосрочный реальный выпуск может быть следующий: переход к ИТ снижает уровень инфляции, а более низкая и менее изменчивая инфляция, в свою очередь, стимулирует рост экономики. При этом ключевую роль в уменьшении уровня инфляции играет снижение инфляционных ожиданий, что позволяет данный канал назвать каналом ожиданий.

Прежде чем показать, как ИТ повлияло на рост экономики Украины, хотелось бы отметить следующее. Переход Национального банка Украины (НБУ) к данному режиму обуславливался тем, что политика фиксированного, а потом

жестко регулируемого курса гривны стала невозможной в силу потери существенного объема валютных резервов, используемых для поддержки национальной валюты (с 20,416 млн. дол. в 2013 году до 7,533 млн. дол. в 2014 г.). При этом, выбирая наиболее эффективный монетарный режим, НБУ руководствовался тем, что ИТ, несмотря на критику, на сегодня признано одним из наиболее действенных в борьбе с инфляцией.

Итак, анализ динамики основных макроэкономических показателей Украины в таблице 1 показывает, что ИТ, введенное НБУ в начале 2015 года, способствовало существенному снижению уровня инфляции – с 43,3% в 2015 году до 12,4% в 2016 году и росту экономики в последующих 2016 и 2017 годах – с минус 9,9% в 2015 году до плюс 2,3% и 2,1% соответственно.

Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Украины в 2013-2017 годах

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Инфляция (ИПЦ, %)	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7
Девальвация курса национальной валюты (%)	0,0	97,3	52,2	15,7	5,2
Реальный ВВП (%)	0,2	-6,6	-9,9	2,3	2,1
ВВП на душу населения (дол. США)	4 030,3	3 014,6	2 115,4	2 185,9	–
ВВП на душу населения по ППС (дол. США)	8676,0	8733,0	7997,0	8320,0	8656,0

Источник: составлено по данным [3, 4, 5].

Оценивая достижения Украины росте ВВП на душу населения за анализируемый период отметим, что по показателю ППС (паритета покупательной способности) данный рост на лицо. Однако, если рассчитывать ВВП на душу населения по существующему курсу национальной денежной единицы, то можно увидеть в таблице 1 снижение этого показателя. Действительно, из-за стремительной девальвации обменного курса гривны в течение 2014-2016 годов, рост ВВП на душу населения, оцениваемый в долларах США снизился.

Отметим, что в Украине – стране с открытой экономикой на уровне 50% от ВВП, переход к ИТ и введение плавающего валютного курса гривны априори обуславливали высокую девальвацию, поскольку как отмечалось выше, объем валютных резервов НБУ находился на очень низком уровне. Также существовали и другие объективные причины, а именно:

недостаточный уровень конкурентности украинской экономики (монополизация); высокий уровень долларизации, при котором сильные балансовые эффекты только усилили девальвацию;

несформированные финансовые рынки, в результате чего хеджирование валютного риска оказалось дорогим;

существование высокого эффекта переноса, при котором чувствительность внутренних цен к изменениям обменного курса не позволяла снизить его волатильность и инфляцию.

Вместе с тем нельзя отрицать, что результат от реализации данного моне-

тарного режима в Украине положительный и ИТ стимулирует рост доверия населения к заявлениям денежных властей по поводу их намерения бороться с инфляцией, что позволяет снизить инфляционные ожидания и, следовательно, инфляцию. Поэтому, как показывает международная практика и наше исследование, выбор показателя инфляции как номинального якоря способствует долгосрочному экономическому росту. При этом в дополнительном анализе нуждаются вопросы сравнительной характеристики ИТ и его преимуществ в сравнении с другими целевыми ориентирами (обменным курсом и денежными агрегатами).

Литература

1. Картаев, Ф.С. Полезно ли инфляционное таргетирование для экономического роста? / Ф.С. Картаев // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 62–74.
2. Sheridan N., Ball L. M. (2005). Does inflation targeting matter? In: B. S. Bernanke, M. Woodford (eds.). The inflation targeting debate. Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, pp. 249–276.
3. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>
4. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bank.gov.ua/>
5. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

МЕСТО И РОЛЬ ДОКАПИТАЛИЗАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Верзубова Т.А., доктор экономических наук,
доцент (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)*

Одной из основных проблем белорусских страховых организаций в последнее время является необходимость постоянного увеличения размера уставного фонда, так называемой докапитализации страховщика. Это связано с тем, что минимальная величина его законодательно установлена в иностранной валюте, курс которой скачкообразно изменяется и имеет тенденцию к росту. Это обстоятельство ставит страховщиков перед выбором путей осуществления увеличения размера уставного капитала.

Минимальный размер уставного фонда для страховой организации должен быть обеспечен денежными средствами в сумме эквивалентной 5,0 млн. евро на любую дату пересчета. Это законодательно установленная величина увеличилась за три года (2014–2017 гг.) поэтапно в 5 раз с 1 до 5 млн. евро. В то же время и курс евро по отношению к белорусскому рублю с января 2014 по май 2015 г. вырос на 121,6%. К маю 2017 г. темп его роста составил 155,7 %, а на 10.01.2018 уже 184,1%.

Перед собственниками (участниками) страховых организаций стояла не-

простая задача – в короткое время нарастить уставные фонды до требуемого размера, при учете постоянного значительного роста курса евро по отношению к белорусскому рублю. Большинство белорусских страховщиков, особенно негосударственных, на 01.05.2015 сформировали и зарегистрировали в Министерстве финансов Республики Беларусь минимальный размер уставного фонда нераспределенной прибылью прошлых лет, что и в настоящее время разрешено законодательством. Однако это не повлекло за собой входных финансовых потоков. Такая операция по докапитализации отражалась в учете только как перемещение средств нераспределенной прибыли в статью «Уставный капитал» в рамках собственного капитала страховщика (III раздел пассива баланса).

Другим путем докапитализации страховых организаций является внесение учредителями (участниками) денежных средств. В конце 2013 г. государство докапитализировало государственные страховые организации (Белгосстрах, Белэксимгарант, Стравиту, Белорусскую национальную перестраховочную организацию). В течение 2015–2017 гг. учредители пополнили уставные фонды и ряда негосударственных страховых организаций: Белросстраха, Белингосстраха, Белвнешстраха, ЭРГО, Кентавра и др. Страховые организации, не убедившие своих учредителей в необходимости докапитализации путем внесения реальных денежных средств, постепенно уходят с рынка. Так, из действовавших по состоянию на 1.01.2014 г. 25 страховых организаций на 01.07.2017 г. осталось 18, т.е. 7 страховщиков не смогли обеспечить наличие на счетах в банке минимального размера уставного фонда. Не обеспеченными деньгами и инвестициями (как правило – государственными ценными бумагами) на отчетную дату остались и страховые резервы, фонд предупредительных мероприятий, что повлекло за собой значительные финансовые санкции и тем самым усугубило финансовое состояние и без того слабеющих страховщиков. Исходом такого развития ситуации стало приостановление, а затем и аннулирование выданных им лицензий на страховую деятельность, что впоследствии привело к их ликвидации и передаче их обязательств вместе со страховыми резервами другим страховщикам.

Из-за роста курсов иностранной валюты по отношению к белорусскому рублю страховые организации постоянно сталкиваются с хронической недостаточностью денежных средств, позволяющих перекрыть возникающую разницу на отчетную дату. Такая ситуация периодически возникает у целого ряда страховщиков республики.

Еще одним вариантом поиска денежных средств является продажа недвижимости, находящейся в собственности страховых организаций. Однако это не является выходом, т.к. влечет за собой значительные транзакционные издержки (уплату НДС 20 %, низкая рыночная стоимость, длительный временной период по поиску покупателя, комиссионные вознаграждения риэлтерам и др.). При продаже недвижимости также снижается объем собственного капитала через уменьшение добавочного фонда, образованного при переоценке данных недвижимых объектов. В свою очередь, снижение объема собственного капитала приводит к уменьшению потенциальных финансовых возможностей страховщика по приему на страхование рисков (принимаемая ответственность по од-

ному договору страхования не должна превышать 20 % собственного капитала). Вся сумма превышения должна передаваться в перестрахование РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация».

Таким образом, наиболее оптимальным вариантом докапитализации является осуществление долгосрочных финансовых вложений учредителей путем внесения денежных средств. Это позволяет активизировать работу по наращиванию объемов поступления страховых взносов, что даст возможность увеличить сумму причитающихся акционерам дивидендов и стоимость компании в случае принятия в будущем решения о ее продаже.

Литература

1. Везубова, Т.А. Финансовая стратегия страховых организаций в условиях развития национальной экономики / Т.А. Везубова. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2015. – 185 с.
2. Verezubova, T. Modeling Input Financial Flows of Insurance Companies as a Component of Financial Strategy / T. Verezubova, T. Paientko // ICTERI 2016. 5th International Workshop on Information technologies in economic research (ITER 2016) – P. 566–574 // http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_99.pdf.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Гаманкова О.А., доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина)

С развитием мирового рынка финансовых услуг особую актуальность приобрела стратегия и тактика государственной политики в этой сфере. Важнейшим при этом является создание правовых рамок, в пределах которых экономические агенты могут осуществлять свою экономическую деятельность. Именно создание государством таких рамок, называемых представителями институциональной теории «правилами игры», обеспечивает эффективное развитие экономики, в том числе ее финансового сектора, в котором действуют субъекты рынка – «игроки» (в том числе – государство).

По мнению представителя неoinституционализма, Нобелевского лауреата по экономике Д. Норта, роль государства при этом следует трактовать как следствие своеобразного обмена: участники рыночной экономики передают государству права на осуществление «насилия» (то есть физического ограничения их спектра возможностей) для успешного осуществления деятельности и защиты прав собственности; за это они готовы оплачивать деятельность государства в виде налогов. Уникальные свойства государства как «игрока» заключаются в том, что оно не только, как другие субъекты (домохозяйства, фирмы), вынуждено выполнять правила игры, но и само непосредственно формирует их.

Именно государство вводит львиную долю этих правил, которые еще назы-

вают формальными. Они являются безличными, универсальными, поскольку должны применяться ко всем без исключения членам общества и не предполагают нарушения, поскольку воспринимаются одинаково всеми контрагентами. Государство при необходимости может применить принудительные меры воздействия. При этом чем более универсальными будут правила, тем ниже – транзакционные издержки во взаимоотношениях между социально и/или географически удаленными экономическими субъектами [1].

То есть, согласно институциональному подходу, роль государства двойственна. Государство, осуществляя правовое обеспечение и регулирования предпринимательства, с одной стороны, разрабатывает законы и другие нормативные акты, а с другой стороны, осуществляет контроль и гарантирует их соблюдение. Наличие гарантий существования стабильности правового поля является главным условием стабильного развития финансового сектора. Особенно актуально надежное правовое обеспечение для экономических систем рыночного и смешанного типа, которые характерны для большинства постсоветских государств.

Современное общество требует атмосферы уважения к закону. Именно законы определяют в обществе статус собственности и гарантии выполнения условий договоров, а также создают юридическую атмосферу для предпринимательства, устанавливая в обществе систему цивилизованных отношений между фирмой (финансовым учреждением) и потребителями финансовых услуг. Именно на основании законов, принятых высшим законодательным органом, государство через своего представителя (Правительство) получает право выступать арбитром в сфере экономической деятельности, выявлять случаи нарушений законов, злоупотреблений в экономике, применить соответствующие санкции.

Подобные принципы деятельности государства стимулируют расширение рынков финансовых услуг, повышение их эффективности, что положительно сказывается на развитии экономики в целом.

Литература

1. North, D.C. Economic Performance through Time [Электронный ресурс] / D. C. North American Economic Review, 84(3): 359-63. – 1994. – Режим доступа: <http://128.118.178.162/eps/eh/papers/9612/9612004.pdf>. – Дата доступа 19.12.2012.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Глеба Т.И., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Высоцкая З.Г. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Теоретические модели макроэкономики демонстрируют стимулирующее воздействие увеличения государственных расходов на ВВП страны и рост ее экономики. Но как показывают результаты эмпирических исследований, масштабы государственных расходов и перераспределения ВВП через бюджет могут по-разному влиять на экономический рост.

Исследования, проведенные Р. Барро по данным 98 стран в период 1960-1985, свидетельствуют об отрицательной зависимости между долей государственного потребления в ВВП и темпом экономического роста на душу населения [2, с. 430]. Объясняется это тем, что государственное потребление не оказывает прямого влияния на частную производительность (или права частной собственности), но создает искажения на рынках, нарушает их эффективность и не обеспечивает стимулирование частных инвестиций и экономический рост.

По оценкам Всемирного банка влияние государственных расходов на экономический рост является отрицательным в случае стран, где исходный размер государственных расходов составляет 35-40 процентов ВВП и более, и положительным – в странах с более низким показателем перераспределения ВВП через бюджет. Обнаружено, что при расходах на уровне 35 процентов ВВП и выше, увеличение расходов сектора госуправления на 1 процентный пункт ВВП ведет к сокращению экономического роста на 0,3–0,4 процента в год [3, 4].

Статистические данные по Республике Беларусь, источником которых является Национальный статистический комитет РБ и Всемирный банк, подтверждают обратную корреляцию высокой доли государственных расходов в ВВП и темпа роста ВВП. Без дополнительных оценок определенная зависимость между долей государственного потребления в ВВП РБ и темпом экономического роста РБ не прослеживается.

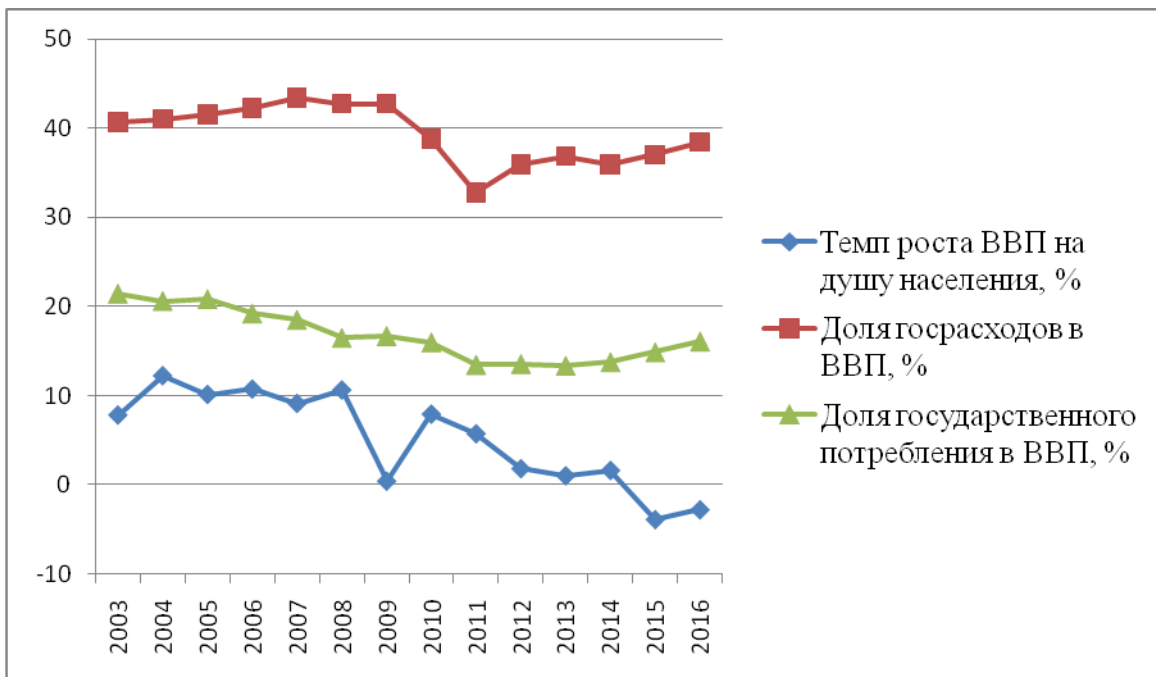


Рисунок – Данные по Республике Беларусь

Б. Баккер, Старший Постоянный Региональный Представитель МВФ в Центральной и Восточной Европе, выступая с докладом на Кастрычніцкім эканамічным форуме-2017, опираясь на эмпирические исследования, утверждает, что страны с высокой долей государственных расходов в ВВП имеют высокие темпы роста на душу населения, но только в том случае, если экономики этих стран характеризуются высокой степенью конкурентоспособности [1].

Таким образом, помимо объема госрасходов важны также и виды расходов. В то время как высокий уровень государственного потребления и трансфертов, как правило, ведет к снижению экономического роста, государственные инвестиции содействуют росту. В конечном счете, качество расходов является ключевым фактором.

Литература

1. Баккер, Бас. Беларусь: по-прежнему нужны преобразования [Электронный ресурс]. / Презентации Кастрычніцкага эканамічнага форума-2017. – Режим доступа: http://kef.research.by/webroot/delivery/files/kef2017_slides/KEF2017Nov3p1Bakker_RUS.pdf. – Дата доступа: 05.03.2018.
2. Barro, Robert J. Economic Growth in a Cross Section of Countries / Robert J. Barro // The Quarterly Journal of Economic. – May, 1991. – Vol. 106, No. 2. – pp. 407-443.
3. Fiscal Policy and Economic Growth : Lessons for Eastern Europe and Central Asia [Электронный ресурс] / World Bank. – Washington DC, 2007. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/09/16/000333038_20080916021507/Rendered/PDF/411740REVISED01PUBLIC1June029102007.pdf. – Дата доступа: 14.03.2018.
4. Gill, Indermit S.; Raiser, Martin. 2012. Golden growth: restoring the lustre of the European economic model (Vol. 2) : Main report (English) [Электронный ресурс] / World Bank. – Washington DC, 2012. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/539371468036253854/pdf/681680PUB0EPI004019020120Box367902B.pdf>. – Дата доступа: 14.03.2018.

МОНИТОРИНГ И ДИАГНОСТИКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ УСЛУГ

*Киреева Е.Ф., доктор экономических наук,
профессор (Белорусский государственный
экономический университет, г. Минск)*

Применение различных методов и подходов в анализе экономического состояния изучаемой среды и управления ею активно применяется современной экономической наукой. Для обозначения данного процесса используются такие понятия, как диагностика и мониторинг. Достаточно часто эти понятия подменяются и смешиваются друг с другом, так как являются общей составляющей оценки качества и управления процессом.

Понятие «мониторинг» (от англ. monitoring в переводе – отслеживание, на базе латинского корня – monitor – напоминающий, предупреждающий) стало общепризнанным как в науке, так и в других областях общественной практики. Мониторинг понимается как процесс систематического наблюдения за объектом, контроля, анализа, оценки и прогнозирования его состояния. Таким образом, речь идет о постоянном наблюдении за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату. Иначе говоря, если анализ ситуации осуществляется систематически с определенной заданной периодичностью и с использованием одной и той же системы индикаторов, мы имеем дело с мониторингом.

Мониторинг обеспечивает возможность выявления потребностей объекта управления, оценки эффективности и результативности выбранных методов и инструментов воздействия на него со стороны субъекта управления [1; с. 228].

Одним из главных направлений совершенствования системы государственного управления является повышение качества и доступности государственных налоговых услуг. Целью ежегодного мониторинга должно стать систематическое выявление наиболее проблемных сфер оказания налоговых услуг, а также отслеживание динамики основных показателей оказания наиболее массовых услуг.

Мониторинг является одним из инструментов получения объективной информации о степени удовлетворенности граждан качеством деятельности налоговых органов. В том числе мониторинг позволяет определить уровень доверия граждан к тем преобразованиям, которые проводятся на государственном уровне по удовлетворению налоговым климатом и доступностью налоговых услуг для населения и субъектов хозяйствования.

Методика мониторинга качества предоставления налоговых услуг представляет собой описание процедуры (технологии) сбора и анализа информации, обеспечивающей достоверное выявление основных характеристик оказываемых услуг, а также определение степени их соответствия установленным требованиям (стандартам).

Не менее важным, в системе мониторинга качества налоговых услуг, является изучение удовлетворенности плательщиков работой налоговых органов.

Такая оценка степени удовлетворенности плательщиков может производиться следующими способами:

1. анкетированием с целью определения общественного мнения;
2. с использованием показателей работы налоговых органов, направленной на удовлетворение потребностей плательщиков;
3. сочетанием результатов анкетирования и оценки показателей работы налоговых органов, направленных на удовлетворение потребностей плательщиков.

Практика проведения в последние годы социологических опросов выявила ряд проблем, препятствующих удовлетворенности налоговыми услугами бизнес – сообщества и граждан. Одним из существенных вопросов является субъективность в оценке предоставляемых услуг со стороны плательщиков, и непонимание налоговых органов каким образом такая услуга должна предоставляться.

Отсутствие стандартов затрудняет в свою очередь определение показателей результативности и эффективности по ряду важнейших направлений деятельности налоговых органов [2; с. 266]. Не созданы система сбора и обработки информации, необходимой для формирования достаточного набора целевых значений этих показателей, и система мониторинга их достижения.

Реализация мониторинга удовлетворенности оказанием налоговых услуг на систематической основе позволила бы выявлять наиболее проблемные сферы и направления в оказываемых услугах, своевременно их корректировать и устранять, а также отслеживать динамику качества обслуживания плательщиков в инспекциях Министерства по налогам и сборам Республике Беларусь по основным показателям и в целом [3; с. 60].

Метод экономической диагностики подразумевает под собой процесс распознавания проблемы и обозначения её с использованием стандартной терминологии. Диагностика налоговых услуг включает в себя сбор необходимой информации по стандартизированным показателям качества налоговых услуг, анализ этих данных и выводы для потенциальных изменений и улучшений. Эффективность диагностики налоговых услуг предполагает выбор механизмов и инструментов и предусматривает систему мероприятий, удовлетворяющих необходимость развития налогового процесса на другом уровне.

Таким образом, диагностику оказания налоговых услуг можно определить как систему мероприятий, в том числе и аналитических, направленных на определение величины отклонения организации налоговых услуг от желаемого или нормативного и основных причин этого отклонения, для выработки управленческих воздействий с целью приведения налоговой системы в соответствие с данными параметрами.

Сложившаяся трактовка содержания понятия налогового сервиса ограничивается операционным взаимодействием налоговых органов и налогоплательщиков, оценивается с позиции комфортности данного взаимодействия и характеризует один из уровней реализации сервисов налоговых институтов, включающих соблюдение правил ведения хозяйственной деятельности в масштабах всего общества и обеспечение

доходов бюджета как важнейшего сервиса для государства и всего общества.

Более того, сервис налоговых органов по обеспечению единства и обязательности правил для всех налогоплательщиков значим для субъектов хозяйствования как важное условие справедливой конкурентной борьбы.

Придание налоговому сервису обязательности позволяет изменить подходы к эффективности институциональной среды налоговой деятельности, предполагая единство в оценках качества и результативности налоговых процессов для обеспечения доходов бюджета, взаимодействия с налогоплательщиками и влияния государства на экономические процессы. Такое структурирование отвечает сервисной концепции модернизации налоговых органов и обуславливает необходимость расширения существующей системы оценок эффективности и качества предоставления налогового сервиса.

Механизм использования диагностики налоговых услуг не получил на сегодняшний день широкого распространения в методах государственного управления, применяемых в странах СНГ и тем более в Беларуси. На наш взгляд, это связано с необходимостью определения параметров системы, не исходя из прогнозных величин ориентированных на простой рост показателей удовлетворенности налоговыми услугами, а их установления в зависимости от оценки состояния экономической среды в целом. Предполагаем, что разработка инструментов диагностики возможна на базе накопленных статистических наблюдений и постоянно организованном мониторинге налоговых услуг.

Литература

1 Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В. Матюкин, В.Н. Ретинская, И.А. Мурзина, И.Г. Кревский, А.В. Луканин, О.С. Кошевой. Под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. – М., 2008. – 321 с.

2 Киреева, Е.Ф. О необходимости стандартизации государственных налоговых услуг / Е.Ф. Киреева // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 18-19 мая 2017 г. в 2 т. / [редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, УО "Белорусский гос. экон. ун-т". – Минск: БГЭУ, 2017. – Т. 1 – С. 265-266.

3 Киреева, Е.Ф. Налоговые услуги в системе мер повышения эффективности государственного управления / Е.Ф. Киреева // Белорус. экон. журн. – 2017. – № 2. – С. 52-62.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Корженевская Г.М., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск),

Андрюшова О.О., магистр экономики (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Социальное назначение медицинского страхования – предотвращение или минимизация риска материальных потерь в связи с утратой трудоспособности и получением медицинской помощи. Через механизм медицинского страхования обеспечивается защита доходов застрахованных лиц. Страховые премии по договору ДМС уплачивают сами застрахованные лица, работодатели и позволяют снять дополнительную нагрузку с бюджета. В результате возрастает социальная защищенность граждан, медицинского персонала, формируются дополнительные финансовые ресурсы для закупки нового медицинского оборудования, использования инновационных технологий.

Многообразие подлежащих страхованию объектов, страховых организаций и сфер деятельности, различие категорий страхователей, объемов страховой ответственности и форм проведения страхования обусловили необходимость классификации страхования, то есть создания систематизированной группировки взаимосвязанных звеньев страховых отношений [1, с. 16].

Таким образом, по мнению авторов, **медицинское страхование** – совокупность социально-экономических отношений по поводу формирования специализированного фонда денежных средств за счёт страховых премий страхователей и его расходование на защиту личного дохода застрахованного путем возмещения затрат на оказание медицинской помощи, обеспечение воспроизводства населения и развитие сферы медицинского обслуживания.

Медицинское страхование – один из наиболее важных элементов системы социальной защиты населения в части охраны здоровья и получения необходимой помощи в случае заболевания [2, с. 505].

По нашему мнению, в классификации страхования, выделяя отрасль медицинского страхования, необходимо обозначить следующие ее подотрасли: страхование медицинских расходов и страхование от несчастных случаев и болезней.

Максимальная доступность медицинских услуг для широкого круга населения и полная компенсация расходов страхователей – это основная цель медицинского страхования.

Объектом медицинского страхования является страховой риск по покрытию затрат на оказание медицинской помощи при возникновении страхового случая, страхователи – физические и юридические лица. Договор ДМС может быть заключен страхователем – физическим лицом в свою пользу и в пользу третьих лиц, страхователем – юридическим лицом только в пользу третьих лиц.

Страховые компании выступают в качестве посредника между страхователями (застрахованными лицами) и медицинскими учреждениями. Взаимоотно-

шения сторон – страхователя, страховщика и медицинского учреждения – определяются условиями договора. В договоре указываются наименование сторон, сроки действия договора, численность застрахованных, размер, сроки и порядок внесения страховых взносов, перечень медицинских услуг, а также права, обязанности и ответственность сторон.

Виды медицинского страхования классифицируются в зависимости от существующей практики проведения по цели, форме выплат, сроку действия договора страхования.

Страховые продукты по ДМС можно классифицировать в зависимости от последствий наступления болезни, как экономического, так и медико-реабилитационного характера, объема страхового покрытия.

По экономическим последствиям для человека выделяют два вида добровольного медицинского страхования: страхование затрат, связанных с лечением, восстановлением здоровья и страхование потерь дохода, вызванных наступлением заболевания.

По медико-реабилитационным последствиям различают виды страхования в зависимости от типа и методов необходимого лечения. Обычно выделяют следующие виды страхования расходов по оказанию медицинской помощи: амбулаторное лечение и домашний (семейный) врач; стационарное лечение; стоматологическое обслуживание; специализированная диагностика заболеваний; приобретение лекарств; посещение врачей-специалистов; расходы, связанные с беременностью и родами; сервисные расходы [3, с. 225].

Медицинское страхование может осуществляться в обязательной и добровольной форме. При обязательном медицинском страховании (ОМС), которое является составной частью государственного социального страхования, обеспечивается всем гражданам минимальный гарантированный объем бесплатной медицинской и лекарственной помощи.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) – отрасль коммерческого страхования, выступает как дополнение к обязательному медицинскому страхованию и осуществляется по договору.

Страхование медицинских расходов можно классифицировать в зависимости от объема страхового покрытия: полное страхование (предоставляет гарантию покрытия расходов на амбулаторное и стационарное лечение), частичное страхование медицинских расходов (предполагает покрытие затрат либо на амбулаторное лечение, либо на стационарное, либо специализированное лечение (стоматология, санаторно-курортное лечение, родовспоможение) по выбору страхователя и страхование расходов только по одному риску)).

Добровольное медицинское страхование осуществляется почти во всех странах, является популярным видом страхования, занимая по сбору страховой премии ведущие места на национальных страховых рынках. Это объясняется направлением государственных или обязательных страховых финансовых ресурсов на развитие медицины.

Добровольное медицинское страхование граждан Республики Беларусь направлено на предоставление застрахованным широкого спектра услуг при оказании медицинской помощи по сравнению с предлагаемым государственной

системой здравоохранения, а также на обеспечение комплексного подхода к медицинскому обслуживанию застрахованных.

Сфера медицинского обслуживания в Республике Беларусь остро нуждается в реформировании, большее внимание следует уделить развитию добровольного медицинского страхования. Активное развитие ДМС в Республике Беларусь позволит:

- застрахованным лицам получать за минимальную плату (за счет перераспределения страховых резервов, формируемых из страховых взносов организаций и граждан) необходимую медицинскую помощь;
- снизить нагрузку на бюджет в части медицинских расходов;
- организациям здравоохранения сформировать внебюджетные источники финансирования за счет оказания медицинской помощи в системе ДМС;
- использовать инновационные технологии в медицине;
- активно развивать частную систему здравоохранения.

Литературы

1. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.Т. Ахвледиани [и др.]; под ред. В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 511 с.
2. Ермасов, С.В. Страхование: учебник / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. – 703 с. – (Основы наук).
3. Ивасенко, А.Г. Страхование: учеб. пособие./ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: Кнорус, 2009. – 320 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Чвертко Л.А., кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины, г. Умань, Украина)

В Украине в современных условиях хозяйствования страховщики не выполняют надлежащей им роли активного институционального инвестора и не имеют существенного влияния на инвестиционные процессы в экономике. Показатели деятельности страховых компаний свидетельствуют о недостаточности их инвестиционных возможностей.

Инвестиционный портфель страховых компаний Украины является несовершенным, с доминированием рискованных видов страхования, что характерно для неразвитых страховых рынков транзитивных экономик. В течение последних лет страховщики практически не вкладывали средств в некоторые виды активов, в частности, в банковские металлы, ипотечные сертификаты, инвестиции

в экономику Украины по направлениям, которые определены Кабинетом Министров Украины, кредиты страхователям-физлицам, что выдаются в установленном Национальной комиссией, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, и согласованном с Национальным банком Украины порядке, долгосрочные кредиты для жилищного строительства, которые используются в определенном правительством порядке. Достаточно низкой в общем объеме активов остается доля государственных ценных бумаг и корпоративных облигаций, при этом значительна доля банковских депозитов. Нестабильной динамикой характеризуются вложения страховщиков в недвижимое имущество, облигации и права требования к перестраховщикам.

Успешному функционированию страхового рынка Украины, обеспечению финансовой стабильности и платежеспособности страховых компаний, росту эффективности их инвестиционной деятельности будет способствовать совершенствование системы пруденциального регулирования, приведение законодательства Украины к стандартам Европейского Союза, переход к международным стандартам финансовой отчетности. Следует отметить, что Нацкомфин услуг постоянно ведется работа по модернизации системы пруденциального надзора, предотвращения неплатежеспособности, обеспечения финансовой устойчивости страховщиков и защиты интересов страхователей. Наряду с этим остаётся актуальной необходимость улучшения платежеспособности и обеспечения необходимого уровня достаточности капитала страховых компаний.

Учитывая сложную экономическую ситуацию в Украине есть основания утверждать, что риски потери или уменьшения стоимости капитала страховых компаний, выраженного в эквиваленте иностранной валюты, будут расти. Одновременно в украинском законодательстве, в отличие от международного, не предусмотрена проверка соответствия размера уставного капитала страховщика эквиваленту в евро при осуществлении им страховой деятельности. Это требование существует только на момент формирования уставного капитала и, несмотря на изменение курса гривны к евровалюте, может потом не пересматриваться. Требования к размеру минимально необходимого капитала, которые внедряются в странах ЕС с 1 января 2016 г. согласно директиве Европейского Союза (Solvency II) [1], предусматривают надзор за размерами капитала страховых компаний, при этом обуславливают необходимость совершенствования в Украине подходов к государственному регулированию и надзору за состоянием капитала страховщиков, а также его структурой в соответствии с европейской практикой. Это будет способствовать усилению уровня ответственности страховщиков перед клиентами и позволит максимально использовать их финансовый потенциал как мощных институциональных инвесторов в экономику страны.

Одним из условий осуществления успешной инвестиционной деятельности страховщиков является увеличение объема страховых резервов, в частности сформированные за счет взносов по договорам страхования жизни. Решение проблемы привлечения этих инвестиционных источников должно осуществляться путем введения в Украине налоговых и других стимулов, как для физических, так и для юридических лиц; создания системы гарантирования страховых выплат по договорам страхования жизни и т. п.

Основная задача государства заключается в создании условий для активизации инвестиционной деятельности финансовых посредников в Украине. Финансовая нестабильность, наличие высоких инвестиционных рисков и неразвитость фондового рынка обуславливают консервативность страховых компаний в управлении инвестиционным портфелем, а также низкий уровень эффективности размещения страховых резервов. В этих условиях обостряется необходимость проведения институциональных изменений, предусматривающих прозрачность и предсказуемость отношений в инвестиционной и страховой сферах, а также адекватность государственной инвестиционной политики [2].

Следовательно, повышению уровня эффективности деятельности страховых компаний как важной институциональной составляющей финансовой инфраструктуры, оптимизации их инвестиционного портфеля будут способствовать: создание условий для активизации инвестиционной деятельности, увеличение ресурсной базы страховщиков, макроэкономическая стабилизация в стране и рост уровня жизни населения.

Литература

1. Directive 2009/138/EC of the European parliament and of the council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Text with EEA relevance) [Online] // Official journal of the European Union. – 17.12.2009. – Available at:<http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF>
2. Slatvinskyi, M. A. Direct foreign investments and national security: problems of investment policy / M. A. Slatvinskyi, L. A. Chvertko // Innovative Economics and Management. – 2017. – №. 3. – pp. 70-79.

CREATION OF A BANKING HOLDING AS ONE OF THE DIRECTIONS FOR IMPROVING THE BANKING SYSTEM

СОЗДАНИЕ БАНКОВСКОГО ХОЛДИНГА КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Cherkashyna K.F., PhD, associate professor (University of the state fiscal service of Ukraine, Irpen, Ukraine)

Черкашина Е.Ф., кандидат экономических наук, доцент (Университет государственной фискальной службы Украины, г. Ирпень, Украина)

Last years there are many problems in banking system in many countries. Most problems have been began in 2008 year with financial crisis. Many banks in USA became bankrupt as a result of mortgage crisis. Then the financial crisis has moved to the countries of Europe. Therefore, there is a necessary to develop effective ways of

reorganizing and reforming banking systems.

International organization such as Basel Committee on Banking Supervision develops documents, which must to improve banking system in the world[1]. Many economists from Ukraine, Belarus, Russia and Poland are considering possible ways to solve the problems in the banking sector[2-6]. Scientists research different ways to reorganize and to improve banking system. Among such ways are the next: mergers and acquisitions, sale of non-profitable assets, increasing capitalization. One way of reorganization as a making of bank holding is examined in the theses. Main advantages and disadvantages of the bank holding company are analyzed in it.

Main goal of the theses is to research the possibility of reorganizing banking through the making of holdings.

In accordance with Ukrainian legislation, particularly with the Ukrainian law, a bank holding company is a union, which includes only banks. Besides, parent bank owns more than 50% of shares or votes of each subsidiary bank. The subsidiary bank has no right to own parent bank shares. In case, if subsidiary bank accrue parent bank shares, it should alienate them during a month. A bank holding company may be created if, in conformity with an agreement, additional organizational functions are laid on parent bank and joint control system is created. Supervision over the bank holding company is done on individual or consolidated base. It is reasonable to analyze advantages and disadvantages of the bank holding company creation on the basis of Ukrainian banks (Table 1).

Table 1 – Advantages and disadvantages of bank holding company creation

Advantages	Disadvantages
<ol style="list-style-type: none"> 1. Domestic bank competitiveness growth. 2. Bank capital concentration and consolidation. 3. All members of bank holding company conserve their legal power, unlike in other confederations. 4. Great increase of resources allows to offer big credits without standards worsening. 5. Money of several banks can be put into one substantial investment project at a break-neck speed. 6. Bank holding company will be a serious rival to foreign banks which actively enter on the Ukrainian financial market. 7. Risk diversification is the best possible guarantee of financial structure reliability and stability. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Newly-born association organizational structure transformation and complication. 2. Transparency problems in bank holding company. 3. Administration system complexity demands new approaches to company management. 4. Increasing of risks, particularly parent company backlog percentage settlement. 5. Threat of splitting into several separate entities. 6. Creation of monopoly on the financial market.

[Source: personal survey]

After analyzing the advantages and disadvantages of the bank holding we can do conclusion, that any process has its positive and negative aspects. Only after careful comparison of these aspects we can make a decision about expediency of the bank

holding company creation.

Bank holding will be sufficiently competitive in comparison with foreign banks which may arouse trust among investors and stockholders. It will allow to bring into play additional money from stock issue on home and foreign markets and open new outlooks for assets securitization.

Refference

1. Basel III: international regulatory framework for banks
<http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm?m=3%7C14%7C572>

2. Must-know: Why “Too-big-to-fail” is like moral hazard in banks
<http://marketrealist.com/2014/09/big-fail-moral-hazard-banks/>

3. Milena Kazba The problem of non-performing loans in Europe needs to be solved
<https://financialobserver.eu/poland/the-problem-of-non-performing-loans-in-europe-needs-to-be-solved/>

4. Resolving non-performing loans in Europe
https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/reports/20170711_resolving_npl_report.en.pdf

5. Consolidated banking data:
https://www.ecb.europa.eu/stats/supervisory_prudential_statistics/consolidated_banking_data/html/index.en.html

6. Cherkashyna, K.F., Nabok, R.M. (2010) To grounding of approaches to functioning of the system of insurance of deposits and its influence is on a bank sector. Vesnik of the National bank of Ukraine, 2010, No 7, p. 36-41.

СЕКЦИЯ 4

Влияние процессов интеграции и глобализации на социально-экономическую и финансовую системы

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Гаращенко Е.А. (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Внешнеторговое регулирование большинства стран прошла длительную эволюцию от практически полной автономии в принятии решений до создания взаимосвязанной мировой торговой системы. В к.ХІХ – н.ХХ в.в. формирование торговой политики происходило с учетом национальных особенностей, приоритетов, а также в зависимости от степени существующих торговых соглашений, которые заложили важные основы международного сотрудничества в области регулирования внешнеторгового взаимодействия и международной экономической интеграцией.

Особенности и тенденции интернационализации современной мировой экономики в международной системе отношений способствовали появлению, формированию и развитию процессов экономической интеграции, оказывающим достаточно большое влияние и воздействие на формирование современной системы регулирования как на национальном, так и на международных уровнях.

Как итог, происходит формирование общей для интеграционных объединений системы внешнеторгового регулирования и воздействия. Данный процесс некоторыми учеными называется коллективным протекционизмом [1, с. 20].

Годы многочисленных попыток создания преференциальных блоков, таможенных союзов, предоставления преференций одним странам другим совпадают с максимальным развитием экономических и таможенных войн, перешедших в ХХ в. в вооруженную войну за передел рынков [4, с. 189].

Влияние международной экономической интеграции нашло свое отражение и при становлении системы внешнеторгового регулирования ЕС: национальные системы регулирования стали источниками формирования региональной системы внешнеторгового регулирования ЕС, что является неотъемлемой частью системы права ЕС [3, с. 54].

Как отмечает российский экономист Р.Хасбулатов, в настоящее время все больше происходят сдвиги в торговой политике от ориентации на многосторонние подходы к двусторонним переговорам. И в особенности перенесения их на региональный уровень. Подобная эволюция в подходах к либерализации международной торговли вызвана рядом причин: разочарование отдельных стран в многосторонних методах либерализации торговли и ускоренное развитие интеграции [5, с. 40].

Характерной особенностью национальных и региональных систем внешне-торгового регулирования в настоящее время является их достаточно высокая юридическая обеспеченность. Нормативно-правовые акты гарантируют стабильность правового регулирования товарных потоков, предсказуемость развития международных отношений и обоснованность применения норм права в многосторонней системе регулирования.

Хотя, как отмечается российскими учеными, к современной тенденции регулирования внешней торговли в условиях интеграционного взаимодействия можно отнести установление тесного оперативного взаимодействия национальных институтов в целях повышения эффективности противодействия растущему количеству и многообразию правонарушений, все чаще принимающих международно-организованный характер.

Особенностью современной системы внешнеторгового регулирования в условиях трансформации стран при функционировании различных региональных соглашений, межинтеграционных взаимодействий путем формирования единых рынков является определение достаточно большого количества ограничений, препятствующих свободному движению товаров [2]. Данное влияние и взаимодействие подразумевает модернизацию, трансформацию уже существующих национальных систем регулирования внешней торговли. А именно: создание дополнительного нормативно-правовых актов, создание и функционирование институтов как на национальном уровне, так и на региональном; снижение торговых барьеров, устранение ограничений, изъятий во взаимной торговле. Но, не смотря на уже существующие экономические объединения, развитие институтов, участие стран в мировой экономике, существуют проблемы и противоречия при взаимодействии, заключении договоров, нахождении компромиссов: национальные различия политических культур, экономических моделей; цели и принципы интеграционных блоков, что затрудняет установление единой, устойчивой системы общих, в первую очередь, экономических интересов и приводит к трудностям, разногласиям в практической реализации различного интеграционного взаимодействия (страна+блок, блок+блок).

Литература

1. Бабин, Э.П. Внешнеэкономическая политика / Э.П. Бабин, Т.М. Исаченко. – М.: Экономика, 2007. – 462 с.
2. Гаращенко, Е.А. Тарифное регулирование торговли в мировой экономике: особенности, противоречия, тенденции / Е.А. Гаращенко // Экономический вестник университета: Сб. науч. трудов ученых и аспирантов. Вып. 33/2 / редколл.: Боголиб Т.М. – Переяслав-Хмельницкий: ПХДПУ, 2017. – 358 с.
3. Козырин, А.Н. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование / А.Н. Козырин, Р.А. Шепенко. – М.: Спарк, 1999. – 208 с.
4. Международная торговля и внешняя торговля СССР / Г.А. Антонов, Д.Д. Мишустин. – М.: Международная книга, 1941. – 518 с.
5. Международная торговая политика / Р.И. Хасбулатов [и др.]. – М.: Юрайт, 2014. – 596 с.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

*Глуховская Т.В. (Минский государственный
лингвистический университет, г. Минск)*

Сегодня практически все страны мира вовлечены в интеграционные процессы, и участвуют в десятках соглашений, направленных на сближение с зарубежными партнерами в торгово-экономической сфере. В рамках интеграционных группировок и соглашений в настоящее время реализуется около 60% международной торговли, в том числе 25% приходится на взаимную торговлю стран ЕС и еще 35% – на взаимную торговлю участников прочих группировок и соглашений (причем последний показатель удвоился за последние 20 лет. Рост числа интеграционных соглашений в основном обусловлен развитием сетей международного производства и необходимостью объединить усилия стран-партнеров в регулировании и адаптации их национальных экономик к вхождению в мировую глобализирующуюся экономику.

Классическая схема форм региональных интеграционных объединений разработанная американским экономистом венгерского происхождения Б. Баласом, предполагает прямолинейное и поступательное развитие от простого взаимодействия между странами включающее зону свободной торговли (ЗСТ), таможенный союз (ТС), общий рынок (ОР), экономический союз (ЭС) и валютный союз (ЭВС), к полной экономической интеграции. Она предусматривает унификацию денежно-кредитной, налоговой и валютной политики, вплоть до введения единой валюты, и учреждение наднациональной администрации с широким объемом полномочий, решения которой являются обязательными для участвующих государств. Принято считать что интегрируются страны близко расположенные друг к другу, схожие по уровню социально-экономического развития и имеющие одинаковые цели интеграции. С течением времени экономическое развитие стран и регионов вносит существенные коррективы в схему ступеней экономической интеграции. ЕС, является единственным примером регионального объединения стран, достигшим высшей ступени интеграции – экономического и валютного союза. Некоторые группировки формально считаются достигшими стадии ТС, но на практике функционируют с изъятиями из режима таможенного союза, а часть – и из режима зоны свободной торговли. Наиболее успешен таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана. Этапы ЗСТ или ТС являются минимально необходимым условием возникновения интеграционной группировки и ее дальнейшего развития. Поскольку интеграция не может строиться только на намерениях и совместных межгосударственных проектах, поэтому некоторые интеграционными объединениям (СНГ) являются только формальными примерами интеграции.

Пик формирования региональных торговых блоков, ставящих в том числе интеграционные цели, пришелся на вторую половину XX в. В начале XXI века зарегистрированы лишь единичные случаи образования новых региональных объединений. Их участниками в основном являются страны Западной Европы,

Америки и Восточной Азии. Причем стали доминировать альянсы развитых и развивающихся стран. Большинство из них являются зонами свободной торговли, но содержат дополнительные соглашения по инвестициям, трудовой миграции, объектам интеллектуальной собственности и другим вопросам. Присоединение новых стран происходит в основном путем заключения только двухсторонних соглашений между странами. При этом как развитые так и развивающиеся страны испытывают выгоды от такого сотрудничества. Развитые страны получают доступ на новые рынки, а развивающиеся страны привлекают иностранный капитал и технологии и получают доступ на рынки развитых стран.

Сегодня на практике все реже используют термин региональная интеграция, заменяя его новыми. Условия взаимного торгово-экономического сотрудничества, в формате «ЗСТ+» в документах ВТО квалифицируются как «соглашения об экономической интеграции» или «ВТО+»). В Докладе ВТО о мировой торговле за 2011 г. широко используются термины – «глубокая интеграция», «глубокие преференциальные торговые соглашения», отражающие, по сути, принципиальное изменение сущности современных интеграционных процессов. Главный мотив этих соглашений – не таможенно-тарифная либерализация, а гармонизация хозяйственного регулирования, выравнивание условий для предпринимательской деятельности.

Объективно происходящие процессы экономической интеграции в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА,) показали что возможно успешное движение от ЗСТ к более высоким уровням интеграции (общему рынку и даже элементам экономического союза), минуя стадию таможенного союза с его наднациональными компетенциями в области торговой политики. За НАФТА последовали десятки подобных соглашений между другими странами, как близко расположенными, так и, все чаще, находящимися на разных континентах. Именно этот процесс определяет главное содержание нынешнего этапа региональной интеграции.

Одной из причин этой тенденции является неуклонный рост доли соглашений по услугам и дополнение ими ранее заключенных соглашений по товарам. К тому же торговля услугами сопровождается ростом заключенных соглашений в сфере миграции капитала. Доминирующий способ поставки услуг- коммерческое присутствие. Это означает создание сервисного предприятия на территории страны-партнера. А поскольку торговля услугами не всегда определяется географической близостью расположения стран и наличием у них общих границ, то это приводит к появлению новых видов интеграционных соглашений. И таким образом региональная интеграция перерастает в межрегиональную.

Республика Беларусь может более успешно интегрироваться в мировое хозяйство путем заключения межрегиональных соглашений, будучи в составе ЕАЭТ, с третьими странами и их блоками (Китай, Вьетнам и др.).

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ ЕАЭС

*Давыденко Е.Л., доктор экономических наук,
профессор (Белорусский государственный уни-
верситет, г. Минск)*

*Давыденко Л.Н., доктор экономических наук,
профессор (Белорусский государственный уни-
верситет, г. Минск)*

За время своего самостоятельного существования Республика Беларусь вместе со странами-партнерами постсоветского пространства успешно прошла все формы региональной интеграции и достигла вместе с Российской Федерацией, Республикой Казахстан, Республикой Армения и Кыргызской Республикой высшей формы региональной интеграции в виде создания Евразийского экономического союза. В настоящее время ЕАЭС занимает одну из лидирующих позиций на международной арене по размерам территории и ВВП по ППС.

Республика Беларусь является активным участником данной международной организации, и в наибольшей степени из всех стран-участниц ориентирована на рынок ЕАЭС. Несмотря на то, что экспорт отечественных товаров представлен относительно небольшим кругом позиций, производимая продукция обладает высоким качеством и относительной конкурентоспособностью на международных рынках, что оказывает определяющее влияние на объемы валютной выручки нашей страны.

Подтверждением значимости внешней торговли Республики Беларусь со странами ЕАЭС является отражение приоритетов дальнейшего сотрудничества в рамках объединения в Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы (Программа «Экспорт Беларуси»), которая была разработана на основании Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. Так, в Программе «Экспорт Беларуси» отмечено, что за предыдущий период была проделана достаточно большая и качественная работа по развитию отечественного экспорта, хотя вместе с тем дальнейшая поддержка и развитие сдерживается рядом факторов. В рамках сотрудничества Беларуси со странами ЕАЭС для устранения препятствующих барьеров необходимо на первом этапе в приоритетном порядке:

1. развитие экономической интеграции в рамках ЕАЭС;
2. создание общего рынка без изъятий и ограничений;
3. вступление Беларуси в ВТО;
4. опережающее развитие экспорта услуг;
5. продвижение национального капитала на мировые рынки;
6. включение в международные и формирование собственных транснациональных корпораций (ТНК), обеспечивающих новый уровень производительности труда и экологической безопасности.

На следующем этапе приоритетами внешней торговли Республики Беларусь со странами ЕАЭС предполагается:

1. либерализация рынков услуг и капиталов;
2. развитие общего финансового рынка;
3. гармонизация национального законодательства государств-членов и совершенствование общего законодательства ЕАЭС;
4. участие Беларуси в ВТО и других международных организациях;
5. создание гибких коммерческих структур с привлечением внешних инвестиций для совершенствования инфраструктуры;
6. выработка совместной трансграничной региональной политики [1, с. 3].

Подводя итог, можно сказать, что с момента активизации процесса по углублению интеграции между нынешними странами-членами ЕАЭС, начал осуществляться постепенный перенос функций таможенно-тарифного и нетарифного регулирования с национального на наднациональный уровень. Данная договоренность зафиксирована в статье 33 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года. В результате этого, страны-члены ЕАЭС проводят единую внешнеторговую политику. На таможенной территории Союза применяются Единый таможенный тариф ЕАЭС и единая ТН ВЭД ЕАЭС, установлен режим торговли с третьими странами. Решения в сфере таможенно-тарифного регулирования принимает Евразийская экономическая комиссия, но в то же время ряд полномочий сохраняется и за странами-членами ЕАЭС, при условии, что применяемые меры не будут противоречить правилам ЕАЭС и международных договоров. Законодательную основу осуществления внешней торговли в рамках Союза формируют Договор о ЕАЭС от 29 мая 2014 г., Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 года и другие нормативно-правовые акты. В настоящее время активизирован процесс ратификации Таможенного кодекса ЕАЭС, который вступил в силу с 1 января 2018 года[2].

В планах Беларуси на период 2016-2020 гг. – наращивание экспорта, в том числе за счет снятия барьеров во взаимной торговле в рамках ЕАЭС. В программе развития экспорта страны на 2016-2020 гг. отмечается, что дальнейшая поддержка и развитие экспорта сдерживается рядом факторов, а для их устранения необходимо, в приоритетном плане, создание общего рынка ЕАЭС без изъятий и ограничений.

Литература

1. Проект Национальной программы поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы // Правовой форум Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forumpravo.by/forums/npa.aspx?forum=15&topic=3778>. – Дата доступа: 19.09.2017.
2. ЕЭК подвела итоги трехлетия ЕАЭС // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/25-12-2017-1.aspx>. – Дата доступа: 10.01.2018.

MIGRATION AS A GLOBAL CHALLENGE: CASE OF UKRAINE

МИГРАЦИЯ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ

Dluhopolskyi O.V., Dr. of Sc., Professor (Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine)

Dluhopolska T.I. (Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine)

Длугопольский А.В., доктор экономических наук, профессор (Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, Украина)

Длугопольская Т.И. (Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, Украина)

Labor migration, the intensity of which under the conditions of globalization is becoming increasingly expanded, conducts a redistribution of labor force between the countries that significantly affects the situation on the labor markets of each of them. Throughout the history of mankind, migration has played an important role in the development of society. Nowadays, it has reached such an extent that encompassed all continents and sectors of the population, and has become a key factor in the socio-economic transformations of the 21st century.

With regard to Ukraine, nowadays, labor migration not only reduces the supply of labor in the domestic labor market, but also reduces its quality, since most motivated and creative workers leave. Along with the social and economic factors that provoke the departure of workers (especially from Western Ukraine), the special features of Ukrainians deserve special attention, because work in foreign countries is often perceived as real "earnings" that bring real incomes in freely convertible currency. This is even the case when, the cost-of-living abroad (in cash equivalent), health and long-term separation with the family (in non-monetary equivalent) and the net gain from working abroad compared to work in Ukraine may be zero. Low financial literacy, "sundress radio" regarding the prospects of good employment abroad, distrust of state bodies and transparent contests for high-paying positions on competitive terms, long periods of employment due to bribes and nepotism generated a new wave of migrants from Ukraine. The annual increase in the number of labor force from Ukraine leads to economic, social and demographic losses, and requires reaction from both the state authorities, especially in the direction of developing effective incentives for the return of labor to Ukraine, guaranteeing employment for the population, improving social protection and raising standards of living, as well as from international organizations in the direction of integration, inclusiveness and informational and educational work with international migrants.

Periodically recurring crises, an unstable economic system, corruption and an oligarchic model of development, the military actions that took several years in the East

of the country played a key role in reducing the population of Ukraine. According to the State Statistics Service of Ukraine, the population of Ukraine in January 1st, 2018 is 42 million 584.5 thousand people, which is 176 thousand less than in the previous year and 6 million 844 thousand less than in 2000. Thus, the number of live births from January to November 2017 in Ukraine amounted to 336 thousand 453 people, and the deaths were 525 thousand 857 people, indicating a significant demographic decline (a decrease of 189 thousand 404 people). In addition to the natural, an important factor in reducing the population is the departure of Ukrainian citizens abroad for a long time, due to mental characteristics, despondency in reforms and overcoming of nepotism at all levels of government. From January to September 2017, the number of those who left abroad was 3,778 people [1]. In general, over 26 years of Ukraine's existence as an independent state, more than 9 million people of the age of 23-40 left the country in search of a better life.

Lack of prospects for professional growth, unfavorable conditions for small and medium-sized businesses, high level of corruption in all spheres of activity contribute to the increase of labor emigration. Official statistics record about 3 million Ukrainians working abroad, unofficially - from 5 to 8 million (only 1.2 million Ukrainians left for Poland in 2017). 43% of the economically active population of Ukraine are in one way or another considering the possibility of finding a job abroad. The high level of labor migration is mainly provided at the expense of the western and central regions of the country.

On July 12th, 2017, the Cabinet of Ministers of Ukraine adopted the Strategy of the State Migration Policy of Ukraine for the period from 2018 to 2025 [2]. The document provides for consideration of issues related to migration, definition of principles and directions of the Strategy implementation. One of these areas is the development of opportunities for legal temporary employment abroad, raising awareness of the possibilities of migration, as ways to reduce the negative effects of emigration. The strategy provides for the creation of the necessary conditions for the return of Ukrainian emigrants to the Motherland, in particular:

1. The mechanism of providing information and consultation assistance to citizens of Ukraine returning to Ukraine through voluntary return or readmission procedures, as well as establishing cooperation with public associations for the provision of legal, psychological and other types of assistance.

2. Channels for the transfer of information to migrant workers from Ukraine, as well as foreign ones, including employment opportunities and available social services in Ukraine.

3. Increasing the level of financial literacy of citizens returning to Ukraine in order to more effective use of their money transfers and savings for investing, opening and development of business.

4. Clear separation of powers and coordination of government institutions on reintegration issues.

5. System of data collection on migrants returning to the country, their needs for social and economic reintegration.

6. Approval of qualitative and quantitative indicators for the achievement of reintegration, prioritization of national and regional principles.

7. National and regional (for the regions covered by the most mass emigration) programs for the promotion of return with appropriate funding.

References

1. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://ww.ukrstat.gov.ua>
2. Strategy of the State Migration Policy of Ukraine for the period up to 2025. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

СОВРЕМЕННАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Забродская Н.Г., кандидат экономических наук (Белорусский национальный технический университет, г. Минск)

С середины 90-х годов в Республике Беларусь наблюдается устойчивая тенденция ежегодного сокращения численности населения на 30-50 тыс. человек за счет превышения количества умерших над родившимся при одновременном снижении миграционного прироста. На 1 января 2017 г. в стране проживало 9,5 млн. человек, из них 7,4 млн. (77%) в городах и 2,1 млн. (23%) в сельских населенных пунктах. За 2 последних года городское население увеличилось на 75 тыс. человек, а численность сельских жителей сократилась на 49 тыс. Ухудшается возрастная структура населения, четверть которого составляют пенсионеры, снижается доля трудоспособного населения и занятых в экономике (рисунок 1).

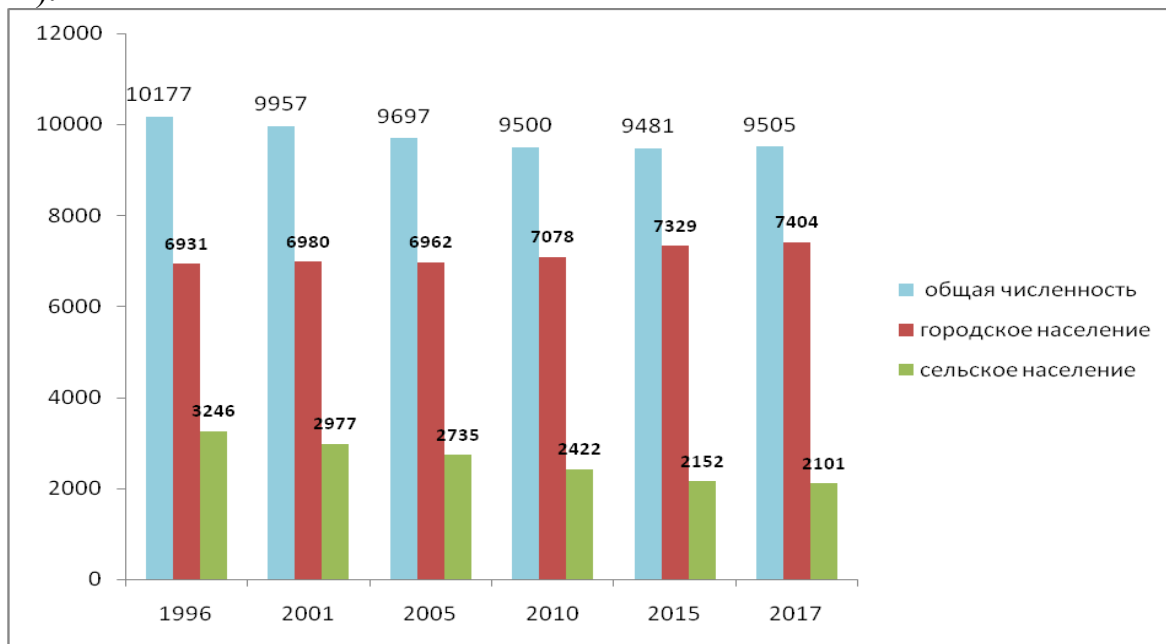


Рисунок 1 – Численность населения Республики Беларусь за 1996-2017гг.

Внутренние миграционные потоки в основном направлены из сельской местности в города, в результате село ежегодно теряет от 1 до 2 % численности

своего населения (рис. 2). Из малых городов население переезжает в крупные и областные центры, предоставляющие большие возможности для трудоустройства, профессионального обучения, развитые услуги инфраструктуры. В столице проживает 21 % населения Республики Беларусь, выпускается четверть валового продукта страны. В послевоенный период г. Минск демонстрировал одни из самых высоких темпов прироста населения мегаполисов в мире. Многочисленные программы по выносу из столицы вредных производств, ограничения роста населения не увенчались успехом.

Республика Беларусь входит в европейскую и евразийскую миграционные системы и является страной – донором, в первую очередь для стран ЕС и России. Активная политика правительств данных стран по привлечению высококвалифицированных белорусских работников ведет к изменению качественных и количественных показателей миграционных процессов, ухудшает параметры человеческого капитала. В Беларуси властные полномочия по регулированию миграционных процессов сосредоточены в силовом ведомстве, Министерстве внутренних дел, уделяющее основное внимание пресечению незаконной миграции и террористическим угрозам. Государственное прогнозирование и регулирование трудовой миграции остается открытым вопросом. Общественные организации не принимают широкого участия в решении миграционных проблем. При низком уровне оплаты труда по сравнению с сопредельными странами, негативные тенденции миграции квалифицированных белорусских кадров будут только усиливаться.

Белорусские исследователи М.И. Артюхин, Л.П. Шахотько, А.И. Лученок, А.В. Бондарь, М.А. Бондарь, В.И. Загорец, В.А. Загорец, Р.В. Дымкова, Р.М. Супранович, С.В. Зенченко выступают за разработку и реализацию целевой селективной модели миграционной политики, регулирующей количественные и качественные показатели миграционных потоков.

В республике необходимо организовать Центр по изучению проблем миграции, сосредоточив основное внимание на следующих направлениях исследований:

- привлечение мигрантов требуемых качественных характеристик, высококвалифицированных кадров и инвесторов;
- обеспечение возвратной миграции квалифицированных специалистов;
- привлечение репатриантов.

Плотность населения страны также подвержена негативным тенденциям. С 60-тых годов XX века наблюдается депопуляция сельского населения, его ускоренная миграция в крупные города, предоставляющие лучшие условия для трудоустройства, образования и медицинского обслуживания (рисунок 2). Большое влияние на миграцию сельского населения оказала политика коммунистической партии Советского Союза по переселению населения Европейской части страны на разрабатываемые нефтегазовые месторождения Сибири, целинные степи Казахстана, строящиеся объекты добывающей, тяжелой и оборонной промышленности азиатской части СССР.

Процессы приобрели необратимый характер после выделения «неперспек-

тивных» деревень, ликвидации в них малокомплектных школ и фельдшерско-акушерских пунктов.

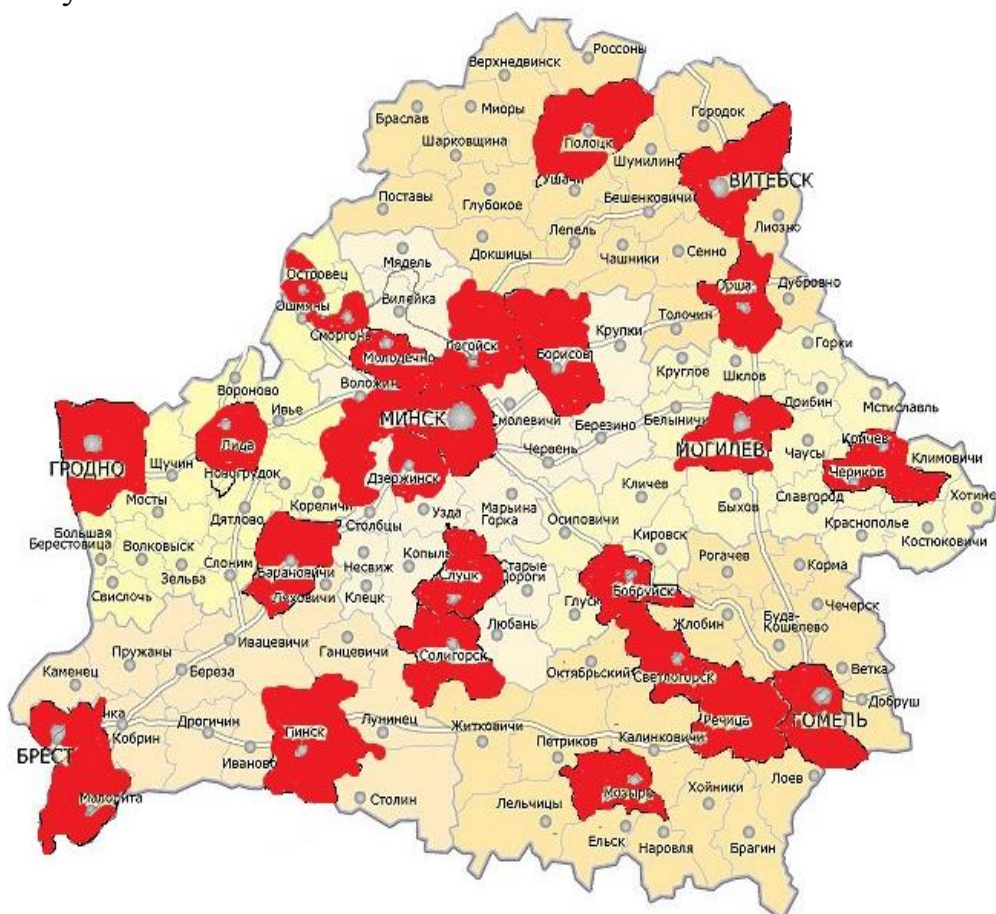


Рисунок 2 – Плотность населения Республики Беларусь по регионам

Условные обозначения:

- рост численности населения;
- снижение численности населения при плотности более 20 чел. на кв. км;
- снижение численности населения при плотности менее 20 чел. на кв. км.

Преодоление депопуляции населения возможно только при комплексной, целенаправленной демографической политике, направлении значительных средств на укрепление здоровья населения, улучшение качества жизни. Необходимо принятие срочных мер по стимулированию рождаемости, упрощению процедуры получения льготных кредитов на строительство жилья молодыми семьями, развитие ипотечного кредитования, разработка мероприятий по ликвидации преждевременной смертности и бесплодия, пропаганде семейных ценностей.

Пассивная позиция государства в миграционной сфере приводит к выезду из страны высококвалифицированных специалистов, молодежи и прибытию населения, как правило, с низкими качественными характеристиками. Необходимо целенаправленное управление миграционными потоками, исходя из опыта европейских стран и России, формирование системы эффективной занятости населения.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

Кибальник Л.А., доктор экономических наук, доцент (Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина)

В начале XXI века сместились акценты относительно участия отдельных стран в процессах международного товарообмена из периферийных игроков к основным центрам. Поскольку мировая торговля является одной из старейших и наиболее развитых форм международных экономических отношений и тесно связана с валютно-финансовой системой, то считаем целесообразным проанализировать последствия влияния мировых финансовых кризисов на трансформацию глобального пространства на примере изменения тенденций в этой сфере.

Самый мощный по объему и глубине финансовый кризис 2008-2009 г.г. существенно повлиял на переформатирование мировых кластеров стран и отдельных рынков. Подтверждение вышеуказанному можно получить путем анализа связей, что отображаются с помощью минимальных остовных деревьев. Используем подход, представленный в работе Р. Мантенья и Ф. Лилло [1], несколько модифицировав его. В ходе анализа используем матрицу, образованную для межрегиональных объемов экспорта на основе данных Всемирной торговой организации [2]. Одна такая матрица будет матрицей инцидентности графа, что соответствует межрегиональным объемам торговли (включая данные по некоторым отдельным странам, в частности, странами BRIC) за определенный год. Возьмем данные за период с 2000 г. по 2013 г. по отдельным секторам торговли для таких регионов, как Африка, Азия, Австралия и Новая Зеландия, Бразилия, Китай, Содружество Независимых Государств (СНГ), Европа, Европейский Союз (28), Четыре Восточноазиатских торговых агентов, Индия, Япония, Мексика, Центральный Восток, Северная Америка, Другие страны Африки, Другие страны Азии, Другие страны СНГ (CIS11), другие страны Европы, Российская Федерация, Южная Африка, Южная и Центральная Америка США. Для рассмотрения из 34 секторов выбираем 7 важнейших: сельское хозяйство, химическая отрасль, электрические машины, электронное оборудование для обработки данных и офисное электронное оборудование, оборудование для машин и транспорта, научное оборудование, телекоммуникационное оборудование.

При осуществлении анализа строились минимальные остовные деревья для объемов экспорта по конкретным секторам за 2006 г., 2008 г., 2010 г. и 2013 г. В общем, 2006 г. должен засвидетельствовать состояние межрегионального экспорта до кризиса, 2008 г. – отразить изменения, которые вызвал кризис, 2010 г. – отразить межрегиональное состояние на момент выхода мирового сообщества из кризиса, а 2013 г. – состояние, к которому пришел мировой рынок после кризиса.

В результате анализа были получены следующие выводы:

- 1) в сельском хозяйстве на 2006 г. большую роль играла Европа, которая

была центром торгового кластера сельскохозяйственной продукции; 2008 г. привел к образованию нового большого азиатского кластера стран-экспортеров данной продукции, который еще больше окреп с 2010 г. и до 2013 г.;

2) в химическом производстве в целом в 2013 г. ситуация осталась почти такой же, как в 2006 г. Однако, характерным является переход в период с 2008 г. по 2013 г. из европейского кластера в азиатский сначала Японии (данные за 2008 г.), а затем и Бразилии (данные за 2013 г.);

3) в секторе электрических машин за исследуемый период изменения отсутствуют;

4) в секторе электронного оборудования вновь наблюдается тенденция к уменьшению европейского кластера и расширению азиатского за счет стран Центрального Востока (данные за 2010 г.);

5) в секторе оборудования для машин и транспорта по состоянию на 2008 г. уменьшается североамериканский кластер за счет Бразилии, которая присоединяется к кластеру азиатскому; в 2010 г. эту же тенденцию продолжают Япония и страны Южной и Центральной Америки, которые отделяются от североамериканского кластера, и страны Центрального Востока, которые отделяются от европейского кластера; в 2013 г. ситуация остается без изменений;

6) в секторе научного оборудования США в 2008 г. переходят из кластера Европейского союза к азиатскому, а в 2013 г. эта же ситуация повторяется с Индией;

7) сектор телекоммуникационного оборудования является наиболее показательным, когда из двух больших кластеров на момент 2006 г. – европейского и азиатского – на 2013 г. остается один азиатский кластер.

Обобщая полученные результаты, можно уверенно утверждать о изменении геоэкономического влияния через перераспределение структуры мирового рынка за счет существенного ослабления европейского и североамериканского секторов и чрезвычайное усиление азиатского. В последние несколько десятилетий новые развивающиеся регионы, достигли значительных успехов по вопросу создания ориентированной на рынок экономической системы на фоне более низких бюрократических барьеров в торговле и инвестиционной деятельности. Эти реформы прочно укоренились в Азии в последние годы. Это в совокупности повышает перспективы роста азиатского региона и его устойчивость для любых экономических и, в частности, финансовых кризисов.

Литература

1. Bonanno, G. Topology of correlation based minimal spanning trees in real and model markets / Bonanno G., Caldarelli G., Lillo F., Mantegna R.N. // Physical Review E, Vol. 68: 2003. – pp. 046130 1-046130 19.

2. Официальный сайт WTO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExportZip.aspx?Language=E> – Дата доступа: 26.01.2017.

ПРИОРИТЕТЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Лобанова Н.Е., доктор экономических наук,
профессор (Молдавская экономическая ака-
демия, Кишинёв, Республика Молдова)*

В условиях глобализации и либерализации торговли обостряется конкуренция между странами, регионами, ТНК. В то же время эффективное участие в международной торговле приносит выгоды как производителям, так и потребителям, способствует социальному прогрессу и экономическому росту.

Международный валютный фонд прогнозирует, что по итогам 2017 г. рост ВВП Молдовы составит 3,5%, а в 2018 г. – 3%. Эксперты фонда отмечают что банковский сектор страны стабилен, финансовые показатели улучшились, а внешняя позиция Молдовы укрепилась. Однако прогноз все еще подвержен значительным рискам [1]. Отметим, что в настоящее время экономический рост и тенденция сокращения бедности в Республике Молдова тесно связаны с объемом денежных переводов мигрантов и генерируемым им спросом. В условиях ограниченных производственных мощностей национальной экономики этот спрос был преимущественно удовлетворен импортом товаров и услуг. Бюджет страны в данной ситуации выигрывал, однако неуклонно увеличивался дефицит торгового баланса. Всего за рубежом трудятся, по неофициальным данным, порядка 1 млн. граждан Республики Молдова. Денежные переводы мигрантов составляют 20-25% ВВП. Экономический рост основанный на пересылаемых трудовыми мигрантами доходах и потреблении подвергает экономику ряду уязвимостей, однако самая большая опасность, связанная с подобной моделью экономического роста заключается в том, что в определенный момент времени денежные переводы начнут сокращаться.

В качестве альтернативы, в условиях ограниченного внутреннего рынка, источником ускоренного роста может рассматриваться развитие диверсификация экспорта, что позволит воспользоваться как природными и человеческими ресурсами страны, так и возможностями вытекающими из двусторонних и многосторонних торговых соглашений заключенных Республикой Молдовой.

Республика Молдова является членом ВТО, СНГ, ЦЕССТ, ОЧЭС, ГУАМ. Действует Соглашение об Углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли с ЕС, подписанное в июне 2014 г. и полностью вступившее в силу 1 июля 2016 г., а также Договор о свободной торговле между Молдовой и Турцией (подписан в 2014 году). Таким образом, Молдова располагает свободным доступом для своих товаров на рынки стран, объединяющих население численностью около 808 миллионов человек, которые являются потенциальными потребителями. В рамках этих соглашений около 80% товарооборота Молдовы осуществляется в режиме свободной торговли.

В настоящее время Молдова ведет переговоры о подписании двусторонних соглашений о свободной торговле с Китаем, Египтом, Индией и странами ЕАСТ (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария). Это приведет в

дальнейшем к расширению доступа на рынки сбыта с потенциалом около 900 млн. потребителей, и предоставит новые экспортные возможности для молдавских производителей.

В течение последних 15-20 лет в географической направленности экспорта Республики Молдова произошли существенные изменения. Доля стран СНГ снизилась с 58,5% в 2000 году до 19,1% в 2017, тогда как доля стран ЕС увеличилась с 35,1% до 65,8 %. Доля прочих стран увеличилась за тот же период с 6,4% до 15,1% [2].

Что касается импорта, произошло снижение удельного веса стран СНГ с 33,4% в 2000 году до 25,0% в 2017, снижение доли стран ЕС с 53,5% до 49,4%, и увеличение удельного веса прочих стран с 13,1% до 25,6% в 2017 г.

Дефицит торгового баланса к 2017 году превысил \$2,406 млрд. При этом степень покрытия импорта экспортом уменьшилась до 50,2% [2].

Следует отметить, что Соглашение об ассоциации между ЕС и Республикой Молдова создало глубокую и всеобъемлющую свободную торговлю между двумя партнерами. Молдова пользуется сниженными или нулевыми тарифами на экспорт в ЕС, большим рынком услуг и улучшенными условиями для привлечения иностранных инвестиций. Основной продукцией Молдовы, экспортируемой в ЕС, являются: Машины и приборы, в том числе электрические кабели; Текстильные изделия, в том числе одежда, трикотаж и обувь; Сельскохозяйственная продукция и напитки, в том числе фрукты, орехи, кукуруза, пшеница, семена подсолнечника, масла; Железо и сталь.

Все страны-члены ЕС торгуют с Республикой Молдова, но основная доля молдавского экспорта приходится на рынок Румынии, Италии, Германии и Великобритании. Самая экспортируемая продукция ЕС в Молдову – машины и бытовая техника, минеральные продукты, транспортное оборудование и химические продукты [3].

Сочетание политики по привлечению инвестиций с политикой содействия экспорту создает серьезные предпосылки для обеспечения дальнейшего экономического роста и повышения благосостояния народа. К инвестиционным стимулам в Молдове можно отнести: равные условия для открытия бизнеса инвесторам, гарантированные Правительством; соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, заключенные с 39 странами; возмещение НДС при осуществлении экспортной деятельности; благоприятный налоговый режим – корпоративный подоходный налог составляет 12%; соглашения об избежании двойного налогообложения, заключенные с 48 государствами; стимулы, предлагаемые промышленным паркам и свободным экономическим зонам [4].

К 2020г. Молдова планирует увеличить экспорт товаров до \$3 млрд. 002 млн., а экспорт услуг – до \$1 млрд. 275 млн. Кроме того, намечено сократить дефицит торгового баланса в ВВП на 4%.

В качестве секторов с наибольшим потенциалом для привлечения инвестиций и продвижения экспорта можно выделить следующие – информация и связь; производство машин и оборудования; административные услуги и сервисное обслуживание; производство оборудования и деталей;

производство текстильных изделий, одежды и обуви; электрооборудование; агропродовольственная промышленность и сельское хозяйство [5]. При этом особое внимание необходимо уделить улучшению бизнес-климата, развитию и международной интеграции малых и средних предприятий Молдовы.

Расширение и диверсификация экспорта способствуют решению ряда проблем, связанных с экономическим ростом и улучшением социально-экономической ситуации в стране. В последние годы внешняя торговля Республикой Молдова существенно увеличилась. Важным фактором, который привел к росту объемов экспорта и импорта, стал льготный режим торговли как с западными, так и с евразийскими странами. Для дальнейшего развития производства и экспорта, необходимо привлекать инвестиции в экспортно-ориентированные отрасли национальной экономики, которые способны генерировать инновации и трансфер ноу-хау, высокую добавленную стоимость и эффективную экономическую и техническую инфраструктуру.

Литература

1. http://www.noi.md/ru/news_id/261732. – Дата доступа: 4.03.2018
2. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5908>. – Дата доступа: 1.03.2018
3. Молдова и ЕС. https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/7439/node/7439_ru. – Дата доступа: 4.03.2018
4. Инвестиции и экспорт. <http://mei.gov.md/ru/content/investicii-i-eksport>. – Дата доступа 10.03.2018
5. Национальная стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта на 2016-2020 г.г. <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=364547&lang=2>. – Дата доступа: 10.03.2018

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС: АНАЛИЗ ВЗАИМНЫХ ПИИ

*Лысенкова М.В., кандидат экономических наук
(Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск)*

Инвестиционная политика стран-участниц ЕАЭС безусловно является движущим механизмом и гарантом масштабного развития интеграционного объединения. Важность и значение инвестиционной политики приобретает все большую актуальность ввиду нехватки финансовых средств у каждой отдельно взятой страны, с одной стороны, и возможностей привлечения инвестиционных ресурсов через механизм интеграционного сообщества, с другой стороны. Информация о текущей инвестиционной деятельности стран ЕАЭС имеет также важное значение для анализа и оценки состояния финансовых систем стран-участниц, определения предпосылок и перспектив трансграничного взаимодействия стран Евразии на корпоративном уровне, а также выработки рекоменда-

ций по преодолению препятствий для движения соответствующих трансграничных инвестиционных ресурсов.

Динамика накопленных взаимных ПИИ в целом по интеграционному объединению имеет тенденцию спада. За период 2012-2015 гг. объем накопленных взаимных ПИИ стран-участниц ЕАЭС снизился на 14,3%, в то время как объем накопленных ПИИ стран СНГ за аналогичный период снизился на 25,8%. Вклад взаимных ПИИ стран ЕАЭС в общий объем взаимных прямых инвестиций стран СНГ и Грузии вырос с 47% в 2008 году до 56% в 2015 году [1].

На начало 2016 года объем накопленных взаимных ПИИ в ЕАЭС составил \$23,6 млрд. (сокращение по сравнению с предыдущим периодом на 6,6%). При этом, основная причина снижения данного показателя имела статистический характер и была связана не с ликвидацией или перепродажей предприятий, а с обесценением ранее созданных активов (вследствие девальвации национальных валют). Доля российских инвестиционных ресурсов составила 81,5% взаимных ПИИ в странах ЕАЭС. Вторую позицию занимает Казахстан – 17,4% экспортированных ПИИ. Инвестиционные потоки из Беларуси, Армении и Кыргызстана заметно уступают наиболее крупным экономикам ЕАЭС (таблица 1)[2].

Таблица 1 – Взаимные прямые инвестиции России, Казахстана, Беларуси, Армении и Кыргызстана на начало 2016 года

Страна-реципиент	Накопленные ПИИ стран-инвесторов, \$ млн.					
	Россия	Казахстан	Беларусь	Армения	Кыргызстан	5 стран всего
Россия	х	3367	20	3	0	3574
Казахстан	7095	х	34	0	0	7129
Беларусь	8297	53	х	10	4	8364
Армения	3056	8	0	х	0	3064
Кыргызстан	811	695	0	0	х	1506
5 стран всего	19259	4123	238	13	4	23637

Источник: ЦИИ ЕАБР.

Примечание – Источник: составлено автором согласно методологии, лежащей в основе Мониторинга взаимных инвестиций в странах СНГ (ЦИИЕАБР), в базу данных включаются проекты с накопленными ПИИ объемом от \$3 млн.

Девальвация национальных валют стран-участниц ЕАЭС негативно повлияла на объемы накопленных российских инвестиционных ресурсов в силу эффекта переоценки. Наибольшее снижение их объема на 2015 год произошло в Казахстане – на 19%. В Республике Беларусь сокращение доли российских ПИИ составило 2,4%. В Армении и Кыргызстане был отмечен небольшой рост. Ведущими секторами взаимных ПИИ в странах ЕАЭС являются топливный комплекс и цветная металлургия. На протяжении последних лет можно отметить рост ПИИ в транспортном комплексе, в секторе связи и ИТ, финансовом секторе [3].

Российская Федерация является единственным нетто-экспортером в рамках взаимных ПИИ стран ЕАЭС. На ПИИ 25 крупнейших российских компаний, инвестирующих в страны Союза, приходится 72% всех накопленных взаимных ПИИ в ЕАЭС.

ПИИ Казахстана в странах ЕАЭС составили в 2016 году \$4,1 млрд. Первое место по привлечению казахстанских инвестиций занимает агропромышленный

комплекс (доля сектора составляет 32,9%). На втором месте – транспортный комплекс (21,5%), третье место занимает туристический комплекс (17,2%)[1].

Республика Беларусь является лидером по привлеченным из стран ЕАЭС ПИИ (\$8,4 млрд.), что объясняется главным образом несколькими крупными сделками российских ТНК: продажа компании «Белтрансгаз» «Газпрому», приобретение «Транснефтью» магистральных трубопроводов и др. Сама Республика Беларусь инвестировала в рамках ЕАЭС только \$238 млн. Основными направлением вложения белорусских инвестиционных ресурсов явилась Российская Федерация, куда было направлено 86% белорусских ПИИ. В структуре белорусских ПИИ лидирует топливный комплекс, на его долю приходится 46,6%. На втором и третьем месте машиностроительный и агропродовольственный комплексы, на которые в 2015 году пришлось соответственно 22,7 и 22,3% ПИИ белорусских компаний [4].

Инвестиционная политика Армении в рамках ЕАЭС в основном сводится к притоку в ее экономику российского капитала. В 2016 году объем накопленных российских ПИИ превысил \$3 млрд. Российские ТНК вкладывают инвестиционные ресурсы в основном в связь и ИТ, топливный комплекс, цветную металлургию, а также в финансовый сектор. Армянские же прямые инвестиции в ЕАЭС направляются в основном в агропродовольственный комплекс. В Кыргызстане среди инвесторов из стран ЕАЭС лидирующие позиции занимают российские и казахстанские транснациональные корпорации.

Таким образом, объем ПИИ обеспечивает ограниченный круг крупных инвесторов. Ожидается, что структура инвестиционных потоков в ЕАЭС в ближайшие годы подвергнется частичной трансформации за счет активного развития взаимосвязей в рамках ЕАЭС, в том числе в сфере высокотехнологичных секторов экономики.

Литература

1. Прямые инвестиции по инвестирующим странам – Евростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466>. – Дата доступа: 05.03.2018 г.
2. Евразийская экономическая интеграция – 2017. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017. – 88 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eurasian-studies.org/wpcontent/uploads/2017/05/EDB_Centre_2017_Report_43_EEI_RUS.compressed.pdf. – Дата доступа: 10.03.2018 г.
3. ЕЭК развивает диалог с европейским бизнесом в области технического регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eec.eaeunion.org/ru/nae/news/Pages/18_10_17_1.aspx. – Дата доступа: 08.03.2018 г.
4. Промышленная политика ЕАЭС: От создания к первым результатам // Под ред. С.С. Сидорского [Электронный ресурс]. – М., 2015 – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/20small.pdf>. – Дата доступа: 03.03.2018.
5. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза. // Решение Евразийского межправительственного Совета №9 от 08.09.2015 г. [Электронный ресурс]. – Гродно, 2015 – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=F91500234>. – Дата доступа: 10.03.2018.

О РЕЖИМЕ МОБИЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Нестерова А.А. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

В настоящее время складывается новое пространственное разделение труда уже не между странами, а между целыми крупными регионами (ЕС, НАФТА и др.), где внутри каждого формируется свой «центр» и «периферия» [1, с. 22]. В то время как на глобальном уровне большинство стран вводят ограничения на миграцию, на региональном уровне принцип свободной циркуляции преобладает.

Открытие доступа на национальные рынки труда осуществляется более медленными темпами, чем на другие рынки факторов производства. Причинами более низкой мобильности трудовых ресурсов является ряд причин, которые характеризуют немобильность [2, с. 223–225].

На наш взгляд, представляется целесообразным введение в научный оборот понятия «режим мобильности», что позволит раскрыть складывающиеся условия и факторы перемещения трудовых ресурсов внутри региональной интеграционной группировки. Использование данного понятия позволит в полной мере описать условия и факторы формирования и существования миграционных потоков в рамках региональных интеграционных объединений, выявлять миграционную привлекательность стран и направленность миграционных потоков в региональной интеграционной группировке. Таким образом, по нашему мнению, под режимом мобильности следует понимать устойчивые связи между факторами, институтами и агентами, на основе которых генерируются миграционные потоки и формируется миграционная ситуация в региональном интеграционном сообществе.

Свободное перемещение населения в большей степени характерно для региональных интеграционных группировок. Они включают меньшее количество стран, существует больше возможностей для сотрудничества в области трудовой мобильности. Либерализация мобильности может включаться в соглашение как первичный или вторичный элемент. К ключевым вопросам обычно относят въезд, проживание и занятость. Положения об упрощении въезда являются наиболее распространенными и включают безвизовые схемы, многократные визы, ускорение процедур и гарантированное право на получение визы. Положения относительно проживания и занятости включаются редко, поскольку данная сфера чаще всего регулируется национальным законодательством. Как правило, это упрощение или отмена вида на жительство и разрешений на работу [3, с. 191-192].

Если рассматривать региональные интеграционные процессы в отношении полноты охвата свободы перемещения, то следует выделить следующие категории: мобильность людей в целом, мобильность рабочей силы в целом или для определенных групп (например, высококвалифицированные рабочие), мобильность поставщиков услуг, упрощение процедур связанных с движением инвестиций и облегчение доступа определённых категорий (члены семьи, бизнесмены, студенты).

Региональные соглашения также могут классифицироваться в зависимости от наличия барьеров, таких как доступ на рынок труда или в отдельных секторах, доступ к социальному обеспечению, двойное налогообложение и признание квалификаций. На основе проведенного анализа подходов к типологии режимов мобильности рабочей силы в рамках региональных соглашений, автором исследования предлагается выделить два режима мобильности в условиях региональной экономической интеграции [4, с. 175–176]:

- режим полной мобильности (примером служат ЕС, частично ЕАЭС);
- режим ограниченной мобильности (КАРИКОМ, НАФТА, АТЭС).

В основу классификации положены следующие критерии: категории лиц, которые могут перемещаться без ограничений на территории региона, существование системы признания квалификаций и подтверждения дипломов о полученном образовании, доступ к системе социального и пенсионного обеспечения, требование о разрешениях на работу и необходимость получения рабочих виз, наличие квот и ограничений на национальных рынках труда принимающих трудовых мигрантов стран.

Таким образом, проведенный анализ трудовой мобильности населения в условиях региональной экономической интеграции и изучение концептуальных подходов к включению в интеграционные соглашения вопросов, касающихся трудовой мобильности и их регулирования, позволили обосновать целесообразность введения в научный оборот понятия «режим мобильности» и выделить два основных типа режимов (режим полной мобильности и режим ограниченной мобильности), которые присущи современным типам региональных интеграционных сообществ.

Литература

1. Рязанцев, С.В. Мировой рынок труда и международная миграция / С.В. Рязанцев, М.Ф. Ткаченко. – М., Экономика, 2010. – 303 с.
2. Нестерова, А.А. К вопросу о теории немобильности / А.А. Нестерова // Беларусь в современном мире : материалы XIII Междунар. науч. конф., посвящ. 93-летию образования БГУ, Минск, 30 октября 2014 г. / редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2014. – С. 223–225.
3. Нестерова, А. А. Региональные торговые соглашения и рынок труда / А.А. Нестерова // Беларусь в современном мире : материалы XI Междунар. науч. конф., посвящ. 91-летию образования БГУ, Минск, 30 октября 2012 г. / редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – С. 191–192.
4. Нестерова, А.А. Подходы к трудовой мобильности в региональных интеграционных группировках / А.А. Нестерова // Беларусь в современном мире : материалы XII Междунар. науч. конф., посвящ. 92-летию образования БГУ, Минск, 30 окт. 2013 г. / редкол. : В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2013. – С. 175–176.

ВОЗМОЖНОСТИ МЕЖБЛОКОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕАЭС-АСЕАН¹

Ожигина В.В., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Экономическое сотрудничество с АСЕАН является приоритетом Основных направлений международной деятельности ЕАЭС на 2018 гг. [1]. В 2015 г. ЕАЭС подписал соглашение о свободной торговле (ССТ) с Вьетнамом, с 2017 г. идут переговоры Сингапуром [2], изучаются перспективы сотрудничества между ЕАЭС и АСЕАН в формате «блок-блок» [3]. Но каким именно образом будет развиваться это партнерство? На основе какого алгоритма действий? По каким направлениям? Эти аспекты проблемы пока не решены.

Исходя из этого, в статье предлагается следующий алгоритм и направления межблокового экономического сотрудничества ЕАЭС – АСЕАН:

1. Активизация сотрудничества в текущем статусе стран ЕАЭС. Послы всех стран ЕАЭС, кроме Кыргызстана, аккредитованы как постоянные представители в АСЕАН. Россия – диалоговый партнер АСЕАН.

2. Ведение переговоров об ССТ «ЕАЭС – страна АСЕАН» и подписание их со странами, заинтересованными в такой форме сотрудничества: Сингапур, Индонезия, Малайзия. Такая стратегия «шаг за шагом» подготовит почву для межблоковой ССТ АСЕАН-ЕАЭС.

3. Подписание меморандума о взаимопонимании между ЕАЭС и АСЕАН. Возможно создание представительств АСЕАН в ЕАЭС и ЕАЭС – в АСЕАН.

4. Пока ЕАЭС не может получить статус «диалогового партнера» АСЕАН, т.к. с 1999 г. введен мораторий. Из числа интеграционных блоков у АСЕАН есть опыт такого партнерства с ЕС и Торговым соглашением Австралии и Новой Зеландии о близких экономических отношениях (АНЗЦЕРТА). Но межблоковые связи ЕАЭС – АСЕАН все же возможны в статусе «партнера по развитию». Такой формат отношений у АСЕАН уже есть с Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), Андским сообществом (АНКОМ), Общим рынком Южного конуса (МЕРКОСУР), Ассоциацией регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК), Южноафриканским сообществом развития (САДК), Организацией экономического сотрудничества (ОЭС) и Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС) [4]. По их опыту партнерство по развитию предполагает:

- подписание совместных деклараций, меморандумов о взаимопонимании, принятие концепций сотрудничества, планов действий, «дорожных карт» (в сфере торговли, образования, промышленности, ИКТ и др.);

- создание совместных комитетов сотрудничества и рабочих групп, финансовых фондов, сотрудничество секретариатов ЕАЭС и АСЕАН;

¹ Публикация подготовлена по гранту БРФФИ Г17МС-009 от 18.04.2017 г. «Обоснование траектории роста в обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в условиях международной многоуровневой экономической интеграции».

- проведение саммитов ЕАЭС – АСЕАН, ежегодных совещаний министров иностранных дел, деловых форумов, многосторонних и двусторонних бизнес-форумов, обмен делегациями деловых кругов;

- проведение отраслевых совещаний с участием представителей ЕЭК, государства, бизнеса, науки и образования в промышленной, научно-технической и инвестиционной сферах, энергетике, инфраструктуре, продовольственной безопасности, сельском хозяйстве, образовании, туризме;

- сотрудничество в рамках международных площадок ООН, ЮНКТАД, Диалога по сотрудничеству в Азии, Организации исламского сотрудничества, Движения неприсоединения, Восточноазиатского саммита и др.

5. Начало переговоров о всеобъемлющей ССТ ЕАЭС – АСЕАН. Единственным прецедентом является соглашение АСЕАН – АНЗЦЕРТА. В 2004 г. начались переговоры обССТ между рядом стран АСЕАН и СААРК в рамках Инициативы Бенгальского залива по многосекторальному техническому и экономическому сотрудничеству (БИМСТЕК). В 2007 г. стартовали межблоковые переговоры АСЕАН и ЕС, с 2010 г. они идут в формате «ЕС – страна АСЕАН» и исход остается неопределенным. В случае подписания ЕАЭС соглашений с АСЕАН и ЕС, ССТ ЕС – АСЕАН нивелирует выгоды для ЕАЭС.

Итак, если исходить из мирового опыта межблокового сотрудничества [5], ЕАЭС целесообразно ориентироваться на связи с АСЕАН, поскольку в этом регионе создана зона свободной торговли и инвестиций, формируются свободы на рынке товаров, услуг, капитала и труда. АСЕАН уполномочен подписывать ССТ с третьими странами единым блоком. Но о создании межблоковой ССТ может идти речь только после формирования общего рынка в рамках Экономического сообщества АСЕАН. До этого достаточно ССТ типа «ЕАЭС – страна АСЕАН». Сотрудничество с АСЕАН обеспечивает потенциальный выход промежуточных товаров из ЕАЭС на рынок формирующегося Регионального всеобъемлющего экономического партнерства (ВРЭП). Дальнейшее исследование проблемы будет сосредоточено на детализации направлений экономического сотрудничества с отдельными странами АСЕАН.

Литература

1. Решение ВЭС №18 от 26.12.2017 г. «Об основных напоравлениях международной деятельности Евразийского экономического союза». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01515240/cncd_13112017_70

2. Сингапур намерен заключить соглашение с ЕАЭС. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20170217/1488266856.html>

3. Зеленева И.В., Концова Е.А. АСЕАН и ЕАЭС: проблемы и перспективы сотрудничества // Управленческое консультирование. – 2015. – №11 (83). – С. 112-123.

4. External relations // ASEAN [Electronic resource]. – Mode of access: <http://asean.org/asean/external-relations/>

5. Ожигина В. В. Международное межрегиональное сотрудничество как форма экономической интеграции в условиях глобализации мировой экономики: возможности для Республики Беларусь // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Вып. 5 / редкол. : А. В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2009. – С. 91–99.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО СТРАН КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

*Опалько В.В., кандидат экономических наук,
доцент (Черкасский национальный универси-
тет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы,
Украина)*

В современных условиях развития сохраняется значительное социальное и экономическое неравенство, углубляется раздел мира на противоположные по развитию группы стран – «Север-Юг», «Запад-Восток», что приводит к еще большим экономическим, политическим, социальным и культурным различиям между странами. Исследования международных организаций показали, что почти половина мирового богатства находится в руках всего 1% населения, а 8 самых богатых людей мира обладают таким же объемом средств, что и бедная половина населения Земли.

Проблема существования неравенства не новая, ею занимались многие мыслители и деятели прошлого Платон, Аристотель, К. Маркс, М. Вебер, П. Сорокин и др. Вопросы о неравенстве в глобальном мире в последнее время поднимались на всемирных экономических форумах, в программах развития международных организаций, в работах известных исследователей современности: Т. Пикетти, Б. Милановича, Л. Григорьева, С. Джонса и др., которые рассматривали особенности и разные формы неравенства в мире.

Цель исследования – аргументация существования экономического неравенства как следствие неравномерного глобального развития.

В XXI ст. глобализация представляет собой процесс трансформации региональных социально-экономических систем, которые достигли высокой степени взаимозависимости, в единую всемирную систему, развивающуюся на основе относительно унифицированных закономерностей. Современное экономическое неравенство в глобальном мире – это результат внешней экспансии развитых стран, внутреннего социально-экономического развития государств и применяемой ими политики. Неравенство является общей проблемой практически всех стран и проявляется во всех сферах жизни общества. Под неравенством обычно подразумевают существование людей в условиях, при которых они имеют неравный доступ к ресурсам. Как констатирует Б. Миланович [1] неравенство – это продукт политических, и макроэкономических сил; неравенство – это неизбежное следствие глобализации, свободного труда, капитала, товаров, услуг и технологических изменений, которые идут на пользу лучше образованных и лучше подготовленных рабочих.

Анализ трендов мирового развития свидетельствует, что на протяжении десятилетий глобализация демонстрировала волновой характер развития. Глобализация объединяет и видоизменяет мир, делая его более взаимосвязанным и взаимозависимым. При этом распределение выгод от глобализации происходит неравномерно. С одной стороны глобализация дает выигрыш относительно более развитым государствам, поскольку развитые страны используют экономи-

ческие ресурсы развивающихся стран (сырье, дешевую рабочую силу) и их рынки (для сбыта своей продукции), что создает неравные возможности для развития и экономического роста.

С другой стороны, глобализация помогает развиваться менее развитым странам, способствуя увеличению международного обмена и ускорению развития, поскольку развивающиеся страны получают доступ к капиталу и технологиям развитых стран. Поэтому в последнее время мы наблюдаем своеобразный парадокс: глобализация становится фактором усиления неравенства между странами мира и в тоже время экономическое неравенство между странами сокращается, а развитие мировой экономики приобретает более сбалансированный характер. Хотя исследования многих специалистов (Дж. Сакса, С. Джонса, Т. Пикетти и др.) свидетельствуют о том, что неравенство на протяжении многих десятилетий имело возрастающий тренд, но последние десятилетия мы наблюдаем спадающую тенденцию (таблица 1). Но тенденция сокращения неравенства характерна не для всех стран.

Таблица 1 – Неравенство в регионах мира

Регион, группа стран	Индекс Джини ¹			Неравенство в доходах ²
	1990-2000	2000-2010	2010-2015	2015
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	37,8	38,0	37,3	27,4
Европа и Центральная Азия	34,0	32,3	31,4	16,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	49,0	47,9	48,0	34,9
Арабские государства	39,8	40,9	33,4	26,2
Южная Азия	31,0	37,2	36,2	17,8
Африка к югу от Сахары	47,6	46,8	43,8	27,4
Развитые страны	34,4	32,2	31,8	21,5
Развивающиеся страны	42,1	40,2	40,8	24,7
Мир в целом	39,1	37,6	32,0	23,8

¹Индекс Джини» - статистический показатель, который используют для оценки неравенства страны или региона по доходам, варьируется между нулем и единицей: 0 — полное равенство, 1 — полное неравенство.

²Неравенство в доходе: основанное на данных обследований домохозяйств, оцененное с использованием индекса неравенства Аткинсона.

Рассчитано автором на основе Доклада о развитии человека, 2000, 2010, 2016 гг. [2]

Анализ современного экономического неравенства между различными группами стран, показал, что в основе неравенства на глобальном уровне лежат различные экономические возможности государств, поскольку страны характеризуются сильными различиями по уровню национальных богатств, разными масштабами экономик, различиями в уровне развития, разными объемами внешней торговли и т.д. Глобализация создает дополнительные условия для развития и при этом способствует проявлению неравенства. Между тем, от степени влияния глобализации на экономическое развитие стран мира во многом будет зависеть выбор приоритетного направления экономической политики стран по сокращению неравенства.

Литература

1. Milanovic, B. Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization / Branko Milanovic. – Harvard University Press. – 2016. – 320 pages
2. Доклад о человеческом развитии, 2016; 2010– Электронный ресурс. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_russian_web.pdf; http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_complete.pdf

ГОСУДАРСТВЕННО-НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ БИЗНЕСА И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Подгайский А.Л., кандидат экономических наук, доцент (Минский государственный лингвистический университет, г. Минск)

Одним из важнейших следствий глобализации является трансформация традиционных форм организации бизнеса, сопровождаемое размыванием его государственно-национальной идентичности. В подавляющем большинстве современные предприятия во всех сферах бизнеса созданы с целью достижения успешного существования в определенной экономической и институциональной среде. В своей массе они зависимы от деятельности государственных институтов, его защиты и покровительства. Однако в условиях усиления взаимозависимости, ускорения изменений во всех областях экономической жизни, нарастающей стохастичности хозяйственных процессов они вынуждены менять принципы организации и деятельности. Способность адаптироваться к любым изменениям становится ключевым проявлением качества его функционирования [1, с. 34].

Кризис традиционных форм организации бизнеса, основанного на вертикальных иерархических структурах, в последней трети XX века активизировал поиск путей решения чрезвычайно сложной задачи, сочетающей достижение максимальной гибкости с существенным сокращением издержек. Попытки решить проблему утверждением моделей «подтянутого производства» и «тайотизма», а также распространением феномена «полой корпорации», избавленной от производства и занимающейся посредничеством «... между финансированием, производством и рыночными продажами, на базе установленной торговой марки и индустриального имиджа», не увенчались бесспорным успехом [2, с. 168]. Неспособность этих моделей кардинально решить проблему адаптивности бизнеса в перспективе вынудила исследователей обратить взгляды на сетевые формы экономического взаимодействия предприятий, открывшиеся с распространением информационно-коммуникативных технологий. Так, по мнению М. Кастельса, этот процесс должен воплотиться в и утверждении «... модели «горизонтальной корпорации», которая часто подразумевает децентрализацию ее единиц и наделение каждой из этих единиц растущей автономией, позволяющей им даже конкурировать друг с другом, хо-

тя и в рамках общей стратегии» [2, с. 168].

Важным следствием такого развития компаний в условиях глобализации и интернационализации экономической жизни являются стремление к освобождению от чрезмерной (по их мнению) социальной нагрузки и эмансипации от государственных институтов. Очевидной доминантой развития не только крупного, но и малого бизнеса в большинстве сфер экономики становится ослабление его государственной «привязанности» и размывание государственно-национальной идентичности. Предполагается, что в основе этих процессов лежат глубокие изменения в производстве, при котором продукт утрачивает государственное происхождение и национальные признаки, становится все более «космополитическим», а его создание сосредоточивается в глобальных цепочках формирования ценности, охватывающих многие страны и разные континенты.

Эти тенденции порождают феномен корпоративной идентичности, который представляет собой аспект более широкого явления, названного С. Хантингтоном «Давосской идентичностью». Корпоративная идентичность проявляется в постоянном расширении круга лиц, чья судьба и карьера непосредственно связана с деятельностью транснациональных корпораций. Это касается инвесторов, менеджеров, специалистов. Эти люди руководствуются в своей жизни ценностными установками и нормами поведения, установленными корпорацией. Они ассоциируют себя не столько с государством и нацией, сколько с корпорацией [3, с. 10]. В этих условиях понятия экономического патриотизма и социальной ответственности бизнеса в рамках определенных государственных образований представляются как «рудименты» прошлой эпохи, которые ассоциируются с государственным патернализмом и консервацией неэффективных форм хозяйствования.

Однако подобные проявления не следует рассматривать как доминантный вектор социально-экономического развития; они свидетельствуют не столько о движении к универсальному мировому порядку, сколько о кризисе базовых институтов Западной цивилизации. В ходе мирохозяйственного развития возникают новые центры экономической мощи, прежние страны-лидеры мировой экономики теряют свои позиции, уступая место новым. В этих условиях оказываются востребованными традиционные ценности, многообразные базовые институты, а вопрос государственно-национальной идентичности бизнеса не только не снимается, но и приобретает особую значимость. Именно устойчивое отнесение себя к определенному сообществу, сохранение базовых общественных институтов, традиционных ценностей и этических норм позволяют бизнесу новых индустриальных государств реализовать стратегии экономического рывка.

Важность соответствующих институтов для перспектив экономического развития стран показана в концепции международной конкуренции М. Портера [4]. Анализ оснований успеха фирм-лидеров на мировой арене (и как следствие национальной конкурентоспособности) выявил их глубокую связь с семьей, национальными традициями и культурой, этическими нормами, особенностями взаимоотношений с государством. Именно эти институты создают основу почву для настоящего экономического роста, базирующегося на спонтанном массовом возникновении и развитии новых предприятий. Государственно-национальная идентичность и экономический патриотизм превращаются в

мощный инструмент экономической экспансии, обеспечивающий мобилизацию всех социальных и экономических сил общества на достижение успеха на уровне отдельных фирм и национальной экономики в целом.

Литература

1. Мейер, К. Живая организация. Компания как живой организм / К. Мейер, С. Дэвис. – М.: Добрая книга, 2007. – 368 с.
2. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / М. Кастельс – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.
3. Многоликая глобализация / Под ред. П. Бергера и С. Хантингтона. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 379 с.
4. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Прощалыкина А.Н., кандидат экономических наук, доцент (Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина)

Необходимость постоянного наращивания продовольственной продукции в мире обусловила активное использование минеральных удобрений, пестицидов, нефтепродуктов, ГМО компонентов, медицинских препаратов для повышения производительности растениеводства и животноводства. Однако это обусловило и ряд негативных последствий, связанных с загрязнением почвы и воды, снижением качества продуктов питания и их безопасности. В таких условиях все большую актуальность стали приобретать альтернативные способы ведения сельского хозяйства, одним из которых является производство органической продукции.

В ведущих странах мира рынок органической продукции уже сформирован и имеет развитые экономические отношения между производителями, переработчиками и реализаторами, контролирующими органами и потребителями. Мировой рынок органической продукции возрос с 10 млрд. долл. в 2010 году до 70 млрд. долл. в 2016 году. Аналитики предсказывают дальнейший рост этого рынка до 110 млрд. долл. в 2020 году [1]. Поэтому изучение опыта зарубежных стран относительно механизмов развития рынка органической продовольственной продукции является актуальным.

Систематизация опыта зарубежных стран позволила сформулировать основные направления поддержки развития рынка органической продукции:

1. Система стандартизации и сертификации. Так, в ЕС действует Постановление 2092/91, вступившее в силу в 1993 году которое определяет требования к качеству и маркировке продуктов растительного происхождения. К продукции животноводства применяется Постановление 1804/99, которое введено в дей-

ствие в августе 2000 года. В этом направлении усиливается и международное сотрудничество. В частности, действует неправительственная организация Международная федерация органического сельскохозяйственного движения (IFOAM), что играет существенную роль в формировании стандартов и международной аккредитации учреждений, занимающихся сертификацией органической продукции [2].

2. Информационно-консультационное обеспечение. Формирование объектов инфраструктуры для разъяснения производителям особенностей технического регулирования (разъяснение нормативно-правовых актов регулирующих органическое производство); производства и обращения органической продукции (использование обозначений «органическое», «био», «эко», разработка и внедрение новых видов пищевой и непищевой продукции); особенностей экспорта такой продукции; помощь в заключении договоров и при разработке технологической документации и особенностей маркировки органической продукции.

3. Финансовая поддержка первичных производителей и других операторов рынка органической продукции базируется на прямых субсидиях в рамках различных государственных и региональных программ. Она соответствует требованиям зеленой корзины ВТО, что увеличивает потенциальные возможности государственного регулирования (научные исследования, услуги по инспекции, помощи на структурную перестройку и программы сохранения природных ресурсов). Во Франции, при превышении доходов от производства органической продукции 40% предоставляются льготные условия налогообложения, что, в свою очередь, стимулирует увеличение объемов производства и расширение ассортимента [3].

4. Поддержка и улучшение каналов сбыта: создание региональных рынков, специализированных магазинов, системы «доставка на дом», места в супермаркетах, госзаказ.

5. Использование преимущественно тарифного регулирования импорта органической продукции с применением льготных тарифов для стран развивающих систему сертификации органической продукции. Сейчас ЕС развивает отношения с Аргентиной, Австралией, Израилем, Новой Зеландией.

6. Создание условий для объединения производителей органической сельскохозяйственной продукции по принципу вертикальной и горизонтальной интеграции с закупочными, перерабатывающими предприятиями традиционного сектора на основе кооперации [4, с. 7].

Результаты исследований показывают, что рынок органической продовольственной продукции высокого уровня достиг в тех странах, где производство, потребление и система контроля качества развиты сбалансировано. Наиболее успешным является опыт стран Северной Европы – Дании, Швеции, Австрии, Швейцарии. Высокий уровень доходов потребителей также обусловил развитие этого рынка в США, Канаде, Германии, Франции.

Литература

1. Global Organic Food Market Forecast and Opportunities, 2020. Online. Available at: https://www.slideshare.net/TechSci_Research/global-organic-food-market-forecast-and-

opportunities-2020

2. International Federation of Organic Agriculture Movements. Online. Available at: <https://www.ifoam.bio>

3. Левкіна, Р. В. Світові тенденції розвитку органічного сільського господарства / Р. В. Левкіна, О. М. Никітіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/index.php/wissn021/article/view/84211>

4. Кирилюк, Є.М. Трансформація структури аграрного ринку на сучасному етапі науково-технічного прогресу / Є.М. Кирилюк // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 4 (337). – С. 3-12.

СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЭТИЧЕСКАЯ КОНТЕКСТУАЛИЗАЦИЯ ЦЕННОСТНЫХ ЦЕПОЧЕК В МОДЕЛИ СКВОЗНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КСО

Родионова Н.В., доктор экономических наук, доцент (Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых), г. Владимир, Российская Федерация)

Актуальным стратегическим инструментом управления являются системы сотрудничества на основе интеграции. Интегрированные системы управления позволяют выстраивать мощные по конкурентоспособности стратегически ориентированные интеграционные модели взаимодействий организаций, осуществляющих различные виды деятельности и расположенных в разных странах. Проблема состоит в том, что интеграционные модели претендуют на получение политического кредо и безраздельное монопольное влияние на рынке, деформируя его.

Тем не менее, управление на основе интеграции явно демонстрирует успехи в обеспечении конкурентных преимуществ. Предлагаем использовать данный стратегический инструмент там, где стоят наиболее острые проблемы, - в области корпоративной социальной ответственности (КСО).

На наш взгляд, для развития сотрудничества в области КСО на основе интеграции, в первую очередь, необходимо: развивать систему мотивации социальной активности организаций и граждан; разработать структуры моделей их сотрудничества в рамках КСО на разных уровнях управления; усовершенствовать структуру ценностных цепочек в этих моделях; создавать проектные офисы по управлению социальными проектами; разработать методическое обеспечение по идентификации стейкхолдеров, взаимодействию с ними и согласованию их ценностей; готовить менеджеров, компетентных в данной области и др.

Для обеспечения устойчивого развития на основе достижения баланса интересов организации и ее стейкхолдеров в ГОСТ Р ИСО 26000-2012 – «Руководство по социальной ответственности» предложена модель сквозной интеграции КСО. В данном стандарте рассматривается общая методика включения отно-

шений социальной ответственности в систему управления организации [1, с. 63-74]. Целью нашего исследования является обоснование предложений по совершенствованию структуры ценностных цепочек в модели сквозной интеграции КСО. Предлагается этическая контекстуализация процессов ценностных цепочек в проектной деятельности.

Основной структурной компонентой модели сквозной интеграции является ценностная цепочка, под которой понимается последовательность действий сторон [процессов и бизнес-процессов], которые предоставляют или получают стоимость в форме продуктов или услуг [1, с. 4]. В данной модели ценностная цепочка обеспечивает баланс интересов, воплощенных в потребительских стоимостях сторон, в таких формах как: деловая репутация, конкурентное преимущество, инвестиции, социальное благо, качество жизни, профессиональные компетенции, доброделание и др.

Ценностная цепочка формируется на основе концепции цепочки создания стоимости, предложенной М. Портером [2, с. 67-97]. Суть этой концепции состоит в том, чтобы структуру бизнес-процессов представлять в виде цепочки создания добавленной стоимости. Эта концепция используется как инструмент стратегического планирования, обеспечивающий получение конкурентных преимуществ и приращение прибыли. Но эти коммерческие ценности интересны не всем стейкхолдерам, сотрудничающим в рамках КСО. Структуру ценностных цепочек в модели сквозной интеграции КСО необходимо усовершенствовать с учетом некоммерческих ценностей и иррациональных целей бескорыстно сотрудничающих сторон, таких как: благотворители, волонтеры, добровольцы, протекционеры, доброжелатели, благополучатели и др. Поясним, как можно учесть их ценности и цели в модели сквозной интеграции КСО.

Эта модель предназначена для объединения ресурсов и усилий стейкхолдеров в целях реализации социальных проектов. Общие подходы к управлению проектами предусмотрены в ГОСТ Р ИСО 21500-2014—«Руководство по проектному менеджменту» [3]. В этом стандарте проект представляется как уникальный набор процессов по координации и контролю операций, предпринимаемых для достижения проектной цели; а процесс - совокупность взаимосвязанных действий. Обоснован способ адаптации данного стандарта для управления проектами КСО [4, с.297-309]. Из стандартных процессов управления проектами предлагается выстраивать структуры ценностных цепочек в модели сквозной интеграции КСО. Кроме того, для этих процессов предлагается формировать этические контексты, согласовывающие рациональные и иррациональные цели, коммерческие и некоммерческие ценности заинтересованных сторон.

На основании закона соотношения спроса и предложения обосновано, что дополнительные расходы организаций, связанные с тяготами их социальной ответственности, положительно влияют на конъюнктуру рынка при условии, если ни одна организация не допускает неэтичное поведение. При этом условия рынок перераспределяет расходы на социальную ответственность между производителями и потребителями таким образом, что потребители улучшают качество жизни, а производители стабильно получают высокую прибыль [5, с. 308-310].

Литература

1. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Руководство по социальной ответственности. – М.: Стандартиформ, 2014. – 112 с.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 716 с.
3. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 21500-2014. Руководство по проектному менеджменту. – М.: Стандартиформ, 2015. – 50 с.
4. Управление проектами: учебник / под ред. Н.М. Филимоновой, Н.В. Моргуновой, Н.В. Родионовой. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 349 с.
5. Корпоративная социальная ответственность: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Н.В. Родионовой. – М.: Юрайт, 2014. – 570 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В БЕЛАРУСИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Якимченко С.И. (Минский государственный лингвистический университет, г. Минск)

Мировое хозяйство – совокупность национально-государственных и негосударственных структур, а также их взаимодействие на основе международного разделения труда и политических контактов. Мировое хозяйство представляет собой единое экономическое пространство, в котором субъектами хозяйственных отношений выступают: национальные экономики стран мира; субъекты мирового бизнеса – транснациональные корпорации и их альянсы; институты мирового хозяйства – международные экономические организации.

Участие Беларуси в мирохозяйственных связях приобретает особую актуальность, поскольку Республика Беларусь осуществляет внешнеторговые операции более чем со 180 странами мира.

В начале XX века ряд экономистов Беларуси занимались исследованием мирового хозяйства. Фундаментальное исследование провел А. Тоун. Он обосновал предпосылки возникновения мирового хозяйства такие как – улучшение путей сообщения, быстрое развитие машинной индустрии и рост мировой торговли. А. Тоун разделил понятия «мировая торговля» и «мировое хозяйство». Последнее появляется в результате тесной взаимозависимости национальных хозяйств различных стран. Цены начали регулироваться на мировом рынке в соответствии со спросом и предложением и тем самым образовались мировые цены, с которыми должны считаться рынки отдельных национальных хозяйств. Мировое хозяйство начинается с международного разделения труда, которое проявляется в делении стран на аграрные и индустриальные, а капитал из-за быстрого развития кредитной системы не имеет политических границ.

Среди проблем мирового хозяйства А. Тоун выделил монополизацию (на примере США и Германии), централизацию банков, эмиграцию и биржи труда. Создание акционерных обществ, синдикатов и трестов не привело, по его мне-

нию, к решению социальных вопросов, а привело к снижению зарплаты рабочих в ряде отраслей производства.

Обострение проблемы миграции населения А. Тоун объяснил ростом производительности труда и повышением доли основного капитала по сравнению с переменным, что вызывает снижение спроса на труд.

Н. Судзиловский определил подчинение монополиям (трестам и синдикатам) государства. Государство и монополии – два эксплуататора трудящихся, т.е. появление государственно-монополистического капитализма. Для народа нет разницы, кто победит в политической борьбе: государство над трестами или наоборот. По его мнению, в США вероятно поглощение государства трестами, а в России другая тенденция, о чем свидетельствует огосударствление железных дорог и некоторых отраслей производства (горные заводы, винная монополия) – победа государства над трестами.

Уроженец Беларуси П.Г.Смидович развил положение В.И.Ленина об историческом месте империализма. Он различал понятия «домонополистический» и «монополистический» капитализм. Первый характеризуется действием закона свободной конкуренции, который движет развитие производства, а второй характеризуется сдерживанием прогрессивных тенденций, особенно в совершенствовании техники.

Проводились исследования экономического развития отдельных стран. В 1903г. член Виленского общества сельских хозяйств С.А. Ванькович сделал доклад о своей поездке в Данию. В качестве причины успеха в развитии сельского хозяйства в Дании он отметил развитие кооперации и отсутствие вражды между крупным и мелким землевладением. Роль государства – помогать начинаниям «снизу» при условии, если частная инициатива приносит общую пользу.

На примере Дании С.А. Ванькович считал выходом из нынешнего сельскохозяйственного кризиса в Северо-западном крае – переход с зернового направления на скотоводство и молочное хозяйство. Этот вывод он аргументировал конкуренцией более дешевого зерна из России, а также географическим положением края, способствующим развитию животноводства.

Примеры успехов в сельском хозяйстве других стран приводились в белорусскоязычном журнале «Соха» (редактор А.Н.Власов). Давалось сравнение организации кооперации, распространения научных знаний и сельскохозяйственных кружков, хуторов в США, Дании, Германии в сравнении с положением дел в Беларуси.

К.Щит обратил внимание на аграрную реформу в Пруссии. По ней крестьяне безвозмездно получали маленький клочок земли в личную собственность с единовременной ликвидацией сервитутов и чересполосицы. Эти клочки земли стали приносить их владельцам ежегодно 25% чистого дохода.

Редакция «Нашей Нивы» придавала большое значение изучению опыта решения земельного вопроса. Была напечатана редакционная статья об аграрных реформах в Новой Зеландии. Введение там прогрессивного налога на землю не способствовало концентрации земли в одних руках. Затем был введен закон о принудительном выкупе «излишней» земли. А чтобы землю могли покупать не только богатые, но и бедные, правительство пошло на выдачу под ма-

лые проценты кредита бедным (4% годовых). Размер арендной платы на землю также устанавливался минимальным. Все эти меры, по мнению авторов, привели к процветанию сельского хозяйства в Новой Зеландии.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже XIX-XX веков, она претерпела значительные изменения. Начало XXI века – современный этап формирования мирового хозяйства. Его отличают возросшая степень освоения географического пространства, формирование международных производительных сил, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости. Вступление мирового хозяйства в новый этап развития сопровождается активизацией сотрудничества между странами в хозяйственной сфере.

Литература

1. Тоун, А.В. В области цифр и фактов экономической жизни / А.В. Тоун // Северо-Западное слово. – Вильно, 1903. – №№ 1524, 1537, 1613, 1654
2. Минский листок. – 1901. – 23 января
3. Свяцкий, К. Поездка в Данию и Швецию / К. Свяцкий. – Минск, 1908

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Яковлева Н.А., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

В настоящее время в Беларуси существует настоятельная необходимость активизации инвестиционных процессов и создания благоприятных условий для осуществления отечественных и иностранных капиталовложений, в том числе в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В этой связи актуален поиск направлений совершенствования инвестиционной политики Республики Беларусь в рамках ЕАЭС.

Сфера инвестиций в Договоре о ЕАЭС урегулирована разделом XV и приложением 16 к данному договору. Договором о ЕАЭС предусмотрено, что каждое государство обеспечивает на своей территории справедливый и равноправный режим в отношении всех инвестиций и деятельности в связи с инвестициями, осуществляемых инвесторами других государств-членов, в том числе национальный режим, а также режим наибольшего благоприятствования в отношении вложений, не охватываемых прямыми инвестициями. Если такие режимы предусматривают различный объём гарантий, преференций, инвестор вправе выбирать, какой из них наиболее приемлем и, соответственно, следует применять.

Формирование единого экономического пространства, привлекательного для инвестиций и развития бизнеса, может быть обеспечено в том числе путем реализации интеграционных мер и действий в целях формирования благопри-

ятной среды для взаимодействия между хозяйствующими субъектами государств-членов, содействия участию хозяйствующих субъектов в инвестиционных форумах и ярмарках, выявления и сокращения избыточного регулирования предпринимательской деятельности, создающего дополнительные затраты хозяйствующих субъектов на организацию и ведение вышеназванной деятельности, повышения эффективности и снижения издержек при реализации уполномоченными органами стран-членов государственных функций и предоставлении государственных услуг, повышения уровня информационного обеспечения хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов.

Нашей стране следует проводить политику целевого поиска инвесторов из государств-членов ЕАЭС на основе учета их мотивов и заинтересованности в инвестиционных вложениях на территории Беларуси. Для успешной реализации поставленной задачи органам государственного управления следует учитывать зависимость осуществления горизонтальных или вертикальных взаимных инвестиций от снижения торговых таможенных барьеров.

При разработке механизмов стимулирования взаимных инвестиций стран-партнеров по интеграционному объединению следует учитывать преимущественную привлекательность осуществления вертикальных прямых иностранных инвестиций для российских инвесторов. В традиционном секторе экономики наиболее предпочтительными для иностранных инвесторов будут являться виды экономической деятельности, производящие импортируемые инвестиционные товары. Для производителей данных товаров целесообразным является проработать вопрос об открытии сборочных производств на территории Беларуси, а также организации на базе действующих предприятий совместных производств инвестиционных товаров с белорусскими организациями.

Чтобы строить согласованную инвестиционную и промышленную политику, нужны кооперационные связи между предприятиями государств-членов ЕАЭС. Для осуществления технической координации планируется создать Евразийский инжиниринговый центр. Будут созданы Евразийские технологические платформы - площадки, где разрабатывается стратегия развития научно-технических направлений, которая затем ложится в основу конкретных программ и проектов. Для передачи результатов интеллектуальной деятельности с целью их последующей коммерциализации будет создана Евразийская сеть трансфера технологий как одна из форм продвижения инноваций в государствах-членах ЕАЭС [1, с. 3].

Министерству промышленности, а также концернам и ведомствам необходимо реализовывать совместные кооперационные проекты с инвесторами из стран-членов ЕАЭС, внедрять промышленный аутсорсинг.

Целесообразны также и такие мероприятия, как:

- консультации и взаимное информирование по Перечню чувствительных товаров, приоритетных для промышленного и инвестиционного сотрудничества государств-членов ЕАЭС;
- развитие малого и среднего предпринимательства и его участие в формировании высокотехнологичного сектора промышленности;
- формирование единых подходов к поддержке экспорта в третьи страны и

создание механизмов по совместному выходу на рынки третьих стран.

В качестве финансовых инструментов стимулирования инвестиционной деятельности выступают отдельные формы промышленных субсидий, которые нуждаются в совершенствовании. Необходимо переводить субсидии с пополнения собственных оборотных средств и поддержания текущей деятельности предприятий на развитие производств V и VI технологических укладов; инвестировать в повышение качества производимой отечественной продукции путем сертификации; активизировать лизинг, облигационные займы. Инвестиции должны идти на возмещение затрат на выполнение НИОКР по разработке инновационной продукции.

Реализация предложенных рекомендаций на практике позволит активизировать инвестиционное сотрудничество между государствами-членами ЕАЭС, а также повысит конкурентоспособность товаров Беларуси на международных рынках.

Литература

1. Преснякова, Е. Механизм стимулирования инвестиций в ЕАЭС / Е. Преснякова // Наука. – 2016. – 16 мая (№ 20). – С. 3.

СЕКЦИЯ 5

Финансовые механизмы инновационного развития экономики

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

Барсегян Л.М., магистр экономики (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В современном мире экономический рост обусловлен новыми идеями, инновациями и технологиями. Новые продукты и услуги могут революционизировать экономику. Например, Интернет является ярким примером массовых побочных эффектов, которые невозможно объяснить с помощью традиционных инструментов экономического анализа. Последствия инновационных разработок не обязательно фиксируются в прибыли одной организации. Положительное влияние исследовательских разработок детерминирует с увеличением общей факторной продуктивности.

Основные индикаторы инноваций свидетельствуют о том, что Беларусь в настоящее время только определяет пути инновационного развития.

Отсутствие необходимых ресурсов, направляемых на инновации и технологии, является одной из основных причин, объясняющих низкую результативность отечественной инновационной системы. Доля государственных расходов на НИОКР составляет 0,17 процентов ВВП, доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) – 0 процентов. [1, с. 133] Все это свидетельствует о необходимости ускоренного осуществления государственной стратегии поддержки НИОКР и инноваций в Беларуси.

Ориентиры в сфере инновационного развития в Беларуси обусловлены рядом нормативных правовых актов, определяющих в целом инструменты и методы белорусской государственной инновационной политики [2] Основной ее целью является создание благоприятных социально-экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. [3]

Очевидно, что одни и те же налоговые льготы в каждой стране имеют свои особенности применения, поэтому прямое использование опыта, даже стран, наиболее близких Беларуси по структуре экономики или по темпам развития, невозможно. Необходимо определить приоритеты поддержки в использовании инструментов налогового стимулирования с точки зрения субъектов поддержки. Предоставлению льгот по уплате налогов и сборов как инструменту повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов в Республике Беларусь свойственны определенные проблемы:

– увеличение налоговых льгот может приводить к злоупотреблениям для уменьшения компаниями своих налоговых обязательств. Например, разделение компании на несколько малых фирм для получения льгот, предназначенных малому бизнесу;

– в действующем Налоговом кодексе Республики Беларусь не предусмотрено прямое стимулирование потребителей наукоемкой продукции, хотя именно они определяют спрос на нее.

Представляется возможным дополнение уже разработанных налоговых мер

налоговыми стимулами, которые будут способствовать более успешному развитию инновационной деятельности в Беларуси.

Основной составляющей расходов научных и инновационных организаций в Беларуси являются расходы на оплату труда, обуславливающие соответствующий размер отчислений в Фонд социальной защиты населения. В целях стимулирования компаний к участию в научно-технической и инновационной деятельности предлагается предоставить право на льготу по НИОКР работодателям, которые выполняют обязанности налоговых агентов по удержанию подоходного налога с заработной платы и взносов в Фонд социальной защиты, если у таких работодателей имеются сотрудники, осуществляющие научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Для получения льготы компании и индивидуальные предприниматели должны самостоятельно подавать заявки в специально созданный комитет при Министерстве экономики Республики Беларусь, который может определять степень соответствия каждого проекта требованиям в отношении новизны. Предлагаемая льгота может предоставить возможность уменьшения ставки взносов в ФСЗН на 40 процентов, а для вновь создаваемых малых и средних инновационных компаний размер уменьшения целесообразно увеличить до 60 процентов. Данная льгота способствует дополнительным инвестициям в человеческий капитал.

В целях оказания сектору малого инновационного предпринимательства адресной государственной поддержки в форме налоговых льгот необходимо установление статуса «малой инновационной компании» для малых фирм. Такой статус должен предоставляться сроком не более чем на пять лет. Следует четко определить критерии «малой инновационной компании» учитывая объемы затрат на исследования и разработки. Для вновь созданных компаний, не имеющих финансовой истории, такой статус может присуждаться по итогам внешнего аудита.

Предложенные меры призваны улучшить денежные потоки инновационных компаний и снизить их издержки.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, пред. редкол. И.В. Медведева – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – с. 138.
2. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 31 января 2017 года №31 (В редакции Указов Президента Республики Беларусь от 25.07.2017 г. №258, 30.11.2017 г. №428. – Минск: Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 01.08.2017, 1/17181; 02.12.2017, 1/17378.
3. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от от 10 июля 2012 г. № 425-3: с изм. и доп. от 11 мая 2016 г. № 364-3. – Минск : Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 17.05.2016, 2/2362.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бозо Н.В., кандидат экономических наук, доцент (Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация)

Основной целью диверсификации на фоне модернизации и инновационного развития российской экономики является повышение ее конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках. Уровень инновационного развития страны во многом зависит от деятельности трех ключевых участников инновационного процесса: государства, бизнеса и науки. Формирование эффективно действующей инновационной системы возможно при достижении одновременных парных гармонических взаимоотношений наука–бизнес, государство–наука и государство–бизнес, в результате чего образуется особая среда – объемное пространство инноваций, способствующая созданию и распространению инноваций.

Диверсификация в экономике рассматривается с двух сторон – на макроуровне, и на микроуровне. Диверсификация на уровне предприятия представляет собой расширение ассортимента выпускаемой продукции или оказываемых услуг. И если на уровне фирм процесс диверсификации, ее необходимости и последствий имеет достаточно хорошую степень изученности, то на уровне страны до сих пор отсутствует четкое понимание потребности, возможностей и последствий диверсификации.

В настоящее время именно региональная среда во многом определяет конкурентоспособность национального бизнеса на современном мировом рынке. Однако необходимо учитывать и то обстоятельство, что регионы РФ отличаются друг от друга возможностями и условиями экономической деятельности. Выделение факторов, влияющих на инновационное развитие того или иного федерального округа РФ позволит скорректировать финансовые механизмы страны и сделает экономическую политику более эффективной.

Основным показателем, определяющим уровень инновационного развития округа, является объем инновационных товаров и услуг, выпускаемых в исследуемом округе. На его формирование влияет значительное количество факторов. Очевидно, что все факторы не могут быть определены. Таким образом, перечень наиболее очевидных факторов, которые могут влиять на изменение выпуска инновационных товаров и услуг составили: доля персонала, занятого научными исследованиями в общей среднегодовой численности занятых в экономике; доля внутренних затрат на научные исследования в валовом региональном продукте; поступление патентных заявок на 100 человек, занятых научными исследованиями; используемых передовые технологии на 100 человек, занятых научными исследованиями; инновационная активность, то есть доля организаций, занимающихся инновационной деятельностью к общему числу организаций в регионе; доля затрат на технологические инновации в валовом региональном продукте.

Для обнаружения зависимости между вышеуказанными факторами и результирующим показателем – объемом инновационных товаров и услуг, выпускаемых регионом в процентах к валовому региональному продукту (ВРП) был проведен регрессионный анализ. Для построения модели и дальнейшего анализа экономической активности субъектов РФ использовалась статистическая информация Федеральной службы государственной статистики [1, 2].

$$Y = 2,083132 + 0,641738 X_1 - 0,04527 X_2 + 0,013075 X_3 - \\ - 0,10804 X_4 + 2,867489 X_5 + \varepsilon$$

Полученная модель позволила сравнить результаты фактические по регионам РФ и результаты расчетные. Разница между показателями довольно значительная, что говорит о разной степени влияния рассмотренных факторов на каждый регион из-за индивидуальной специфики региона.

На протяжении всего анализируемого периода роль главного источника финансирования принадлежит собственным средствам организации. Если рассматривать все округа в целом, то доля собственных средств от общей суммы затрат в 2015 году составляет чуть больше половины от объема всех существующих источников финансирования, а именно 53,5 %. Наименьшее участие в финансировании принимают бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты (0,3 %), а также иностранные инвестиции (0,62 %).

В Сибирском округе средства привлеченные за счет федерального бюджета в 2015 году увеличились в два раза по сравнению с 2012, а именно с 12 % до 24 %, а уровень иностранных инвестиций практически на протяжении всего рассматриваемого периода был равен нулю. Затраты на технологические инновации в Дальневосточном ФО из внебюджетных фондов как в 2006 году, так и в 2015 равен нулю. В Северо-Кавказском ФО на протяжении последних 10 лет затраты по всем источникам финансирования (за исключением собственных средств) равны нулю или принимают крайне маленькое значение. Лидером по иностранным инвестициям остается Центральный округ.

Определение факторов, влияющих на инновационное развитие страны в общем виде практически невозможно, из-за сильно дифференциальной экономической специфики каждого региона. Поэтому, чтобы определить факторы необходимо исходить из особенностей каждого региона и, возможно, строить модель для каждого региона отдельно.

Устойчивое развитие экономики региона требует, в свою очередь, создания эффективных механизмов и инструментов через использование методов инновационного регулирования и поддержки, которые обеспечат активную реализацию комплексной и сбалансированной экономической политики, что возможно через постоянное внедрение целевых программ, следствием реализации которых будет повышение стабильности наполнения бюджета региона, а значит укрепление и развитие инновационной экономики региона.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/Main.htm – Дата доступа: 23.02.2018.
2. Статистика инноваций в России [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/Main.htm – Дата доступа: 03.05.2018.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Евдокимова И.И., кандидат экономических наук, доцент (Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация)

Целью Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» является создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; повышение инновационной активности бизнеса; повышение эффективности государственного управления [1].

Реализация поставленных целей осуществляется по следующим направлениям: инвестиционный климат; развитие малого и среднего предпринимательства; государственная регистрация прав, кадастр и картография; совершенствование системы государственного управления; стимулирование инноваций; регулирование инфраструктурных отраслей; управленческие кадры; совершенствование системы государственного стратегического управления; официальная статистика.

Система поддержки инвестиционного развития региона представлена региональными органами исполнительной власти, региональными институтами развития, коллегиальными консультативно-совещательными органами.

Региональные институты развития – один из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно – частного партнерства.

Региональными институтами развития Ростовской области являются: некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития Ростовской области»; открытое акционерное общество «Региональная корпорация развития»; некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области»; автономная некоммерческая организация – микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»; некоммерческое партнерство «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области»; Центр поддержки предпринимательства «Бизнес-Экосистема»; Уполномоченный по защите прав предпринимателей; бизнес – инкубаторы; микрофинансовые организации. [2]. У каждого регионального института свои направления деятельности, по которым они поддерживают субъектов малого и среднего предпринимательства.

Финансовыми инструментами поддержки инвестиционного развития являются: упрощенная система налогообложения, субсидирование, кредитование, имущественная поддержка, гранты.

В случае применения субъектом малого или среднего предпринимательства упрощенной системы налогообложения законодатель предусмотрел три варианта. Вариант первый: объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов, вместо ставки 15 процентов будет применяться ставка 10 процентов. Вариант второй: объект налогообложения – доходы, вместо ставки 6 процентов будет применяться ставка 5 процентов. Вариант третий: объект налогообложения – доходы, вместо ставки 6 процентов будет применяться ставка 0 процентов. Третий вариант предусмотрен для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.

Субсидирование предусматривает возмещение части затрат по уплате процентов по банковским кредитам, лизинговым платежам, по присоединению к инженерным сетям.

Программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса, осуществляющего деятельность в приоритетных отраслях, предусматривает компенсацию недополученных доходов российским кредитным организациям для того, чтобы конечная ставка для заёмщика была не более 6,5% годовых на период предоставления уполномоченному банку субсидии по кредитному договору (соглашению). Период заключения льготных кредитных договоров: 1 января – 30 ноября 2018 г. Если кредит предоставляется на пополнение оборотных средств, то его размер может составить до 100 млн.руб., а срок – до 3 лет. При оформлении кредита на инвестиционные цели его размер увеличивается до 1 млрд.руб., а срок – до 10 лет. Министерство экономического развития РФ определило уполномоченные банки: Банк ВТБ, Сбербанк, «Россельхозбанк», «Банк Акцепт», «Альфа-банк», КБ «Ассоциация», Банк «Левобережный», «Банк Интеза», «Запсибкомбанк», МСП Банк, СКБ Приморья «Примсоцбанк», «РосЕвроБанк», «Банк «Санкт-Петербург», РНКБ Банк, ТКБ Банк. Субъект малого или среднего предпринимательства самостоятельно выбирает кредитную организацию из уполномоченных банков.

Литература

1. Об утверждении государственной программы российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Постановление правительства РФ №316 от 15.04.2014 г. (редакция от 17.08.2017 г.). <http://base.garant.ru/70644224/>
2. Стратегия инвестиционного развития Ростовской области до 2030 г. Приложение к постановлению Правительства Ростовской области от 31.07.2013 № 474. <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=104661>
3. Закон Ростовской области «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области» №843-ЗС от 10.05.2012 г. (редакция от 21.12.2017 г.) <http://www.donland.ru/documents/O-regionalnykh-nalogakh-i-nekotorykh-voprosakh-nalogooblozheniya-v-Rostovskoj-oblasti?Pageid=128483&mid=134977&itemId=187>
4. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил предоставления субси-

дий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке» №1706 от 31.12.2017 г. <https://government.consultant.ru/documents/3723227?items=100>

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Коробкин А.З., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

Алексеев Т.С., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

В современных условиях вопросы правового регулирования производительности труда и методик ее измерения в различных отраслях и видах экономической деятельности национальной экономики Беларуси приобретают особую актуальность.

В соответствии с Методикой по расчету производительности труда, утвержденной Постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь 14.10.2015 № 142 [1] производительность труда – показатель эффективности производства, характеризующий выпуск продукции или добавленную стоимость в расчете на единицу используемых ресурсов, факторов производства и представляющий собой соотношение объема производства (добавленной стоимости) и затрат трудовых ресурсов.

В соответствии с Методическими рекомендациями по расчету производительности труда и соотношения роста производительности труда и заработной платы на уровне организации, утвержденными Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 31.05.2012 №48/71 (в ред. от 29.11.2017 N 27/81) при расчете производительности труда в организации применяются следующие показатели: выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг; добавленная стоимость; среднесписочная численность работников организации [2].

Эти методические рекомендации распространяются на организации, находящиеся в подчинении (ведении) республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, областных и Минского городского исполнительных комитетов, а также на хозяйственные общества, акции (доли в уставных фондах) которых находятся в государственной собственности.

Таким образом, на уровне вышеуказанных организаций, производитель-

ность труда может определяться следующим образом:

$$\text{ПТВ} = \text{В} / \text{ССЧ} \quad (1)$$

$$\text{ПТдс} = \text{ДС} / \text{ССЧ}, \quad (2)$$

где ПТВ – производительность труда по выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

В – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг в текущих ценах;

ССЧ – среднесписочная численность работников организации;

ПТдс – производительность труда по добавленной стоимости;

ДС – добавленная стоимость.

Добавленная стоимость на уровне организации - это та часть стоимости продукции (работ, услуг), которая создается в данной организации. Добавленная стоимость является источником экономического роста и формирования дохода собственников организации, работников, государства.

Добавленная стоимость по организации исчисляется по всем осуществляемым видам экономической деятельности следующим образом:

$$\text{ДС} = \text{V} - \text{МЗ} - \text{ПрЗ}, \quad (3)$$

где ДС – добавленная стоимость по организации;

В – объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки (в торговле – валовой доход);

МЗ – материальные затраты за вычетом платы за природные ресурсы;

ПрЗ – прочие затраты, состоящие из арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций.

Таким образом, в соответствии с нормативными правовыми актами Республики Беларусь показатель «производительность труда» определяется как отношение показателей «выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг» или «добавленная стоимость» к среднесписочной численности работников.

В указанных нормативных правовых актах не отражены методики определения производительности труда в торговле. Однако на уровне Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (статистические обозрения) производительность труда определяется соотношением розничного товарооборота торговых организаций и среднесписочной численности и называется «нагрузка на одного работника торговли».

Таким образом, с целью выработки единых подходов к определению производительности труда в торговле, назрела необходимость разработки и принятия нормативного документа, содержащего методику ее определения.

Литература

1. Методика по расчету производительности труда: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 14.10.2015 № 142 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. Методические рекомендации по расчету производительности труда и соотношения роста производительности труда и заработной платы на уровне организации: Постановление М-ва экономики Республики Беларусь, М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь от 31.05.2012 №48/71 (в ред. от 29.11.2017 N 27/81)//Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

ПРАКТИКА ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Котова В.А., кандидат экономических наук, доцент (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

Семенов А.Ю., кандидат экономических наук, доцент (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

Фактически все неоклассические финансовые модели (portfolio theory, CAPM - capital asset pricing model, DDM - dividend discount model, EMH - efficient market hypothesis) представляют собой яркие привлекательные теоретические конструкции, основанные на множестве идеализированных предпосылок [1]. Более детальное изучение позволяет отметить наиболее значимые из них: на финансовом рынке нет доминирующих участников, способных оказывать значимое влияние на рыночные цены финансовых активов; наличие свободного доступа к рынкам капитала, не требующего затрат; отсутствие каких-либо препятствий для осуществления свободной торговли ценными бумагами; наличие высокой степени информационной эффективности рынка; финансовые решения базируются на гипотезе рациональных ожиданий; имеют место однородность ожиданий инвесторов и тождество их инвестиционных горизонтов; наличие безрисковых активов на финансовом рынке.

Утверждение об отсутствии на финансовом рынке доминирующих участников, способных оказывать значимое влияние на рыночные цены финансовых активов, несостоятельно, в числе и для рынка ценных бумаг Республики Беларусь. Официальная статистика Министерства финансов Республики Беларусь (www.minfin.gov.by) показывает, что в акционерных капиталах белорусских компаний (по состоянию на 1.01.2017 года количество ОАО достигло отметки 2386) в 70% случаев доминирует главный мажоритарий – государство[2]. При этом активы открытых акционерных обществ с преобладающей долей государственной собственности (ОАО МАЗ, БЕЛАЗ, МТЗ, БМЗ, Беларуськалий и др.) не имеют никакой рыночной оценки, соответственно, данные компании не обладают и рыночной капитализацией.

Иллюзорные фантазии о наличии свободного доступа к рынкам капитала, не требующего затрат (фактически – транзакционных издержек), разбиваются о суровые скалы реальности. Начнем с невозможности выхода на рынок ценных бумаг индивидуальных и институциональных инвесторов без брокеров, являющихся профессиональными участниками рынка и имеющих специальную лицензию на осуществление посреднической деятельности с финансовыми активами. За осуществление посреднических операций взимается соответствующее вознаграждение – комиссионные, варьируемые в различных диапазонах у разных участников (банков и небанковских финансовых организаций) и частично формирующие определенную долю транзакционных издержек. Последние не ограничиваются размером комиссионных и включают в себя также расходы,

связанные с открытием счета в коммерческом банке, необходимого для списания средств продавцов и покупателей за осуществление сделок купли-продажи ценных бумаг.

Поскольку одной из тенденций современного финансового рынка является перевод ценных бумаг в бездокументарную форму, на цифровые носители информации, права собственности обладателя акции фиксируются на счете «депо» в конкретном депозитарии, взимающем за данную операцию соответствующую плату. Так в случае приобретения государственных ценных бумаг, конкретизированных в валютных облигациях Министерства финансов Республики Беларусь, наши транзакционные издержки будут формироваться из множества составляющих.

В качестве примера можно привести процесс приобретения номинированных в иностранной валюте государственных облигаций со сроком обращения 5 лет (выпуск №243, размещение производилось в период с 5.06.2017 года по 29.11.2017 года). Ставка процента по данным ценным бумагам объявлена в размере 5,5%, что, на первый взгляд, предполагает ежегодную выплату купонного дохода на номинал облигации \$1000 в размере \$55. Однако подобный расчет не верен, так как сумма получаемого дохода будет скорректирована в сторону уменьшения в силу появления соответствующих транзакционных издержек. В их числе оплата за открытие валютного счета в банке для получения купонного дохода по облигации; заключение договора на брокерское обслуживание, т.е., осуществление посреднической деятельности с ценными бумагами. При этом размер комиссионных у коммерческих банков может варьироваться в пределах 0,011% -0,05 % от суммы сделки, составляя не менее 40 BYN.; открытие счета «депо» в депозитарии, где происходит учет прав собственности (от15 до 25 BYN).

Высокая степень информационной эффективности рынка капитала, подразумевающая равномерное распределение информации о наполненности рынка разнообразными финансовыми активами. Однако, практика показывает, что развивающиеся рынки капитала отличаются низким уровнем информационной эффективности. Низкий уровень информационной эффективности развивающихся рынков ценных бумаг является одним из основных препятствий в процессах адаптации неоклассических инвестиционных моделей к условиям и специфике национальной экономики.

Литература

1. Шарп, У. Инвестиции : / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бэйли; пер. с англ.. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
2. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// minfin.gov.by](http://minfin.gov.by). – Дата доступа: 15.12.2017.

ТИПОЛОГИЯ АМОРТИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

*Лобан Л.А., кандидат экономических наук,
доцент (Белорусский государственный эконо-
мический университет, г. Минск)*

*Романова Е.С., кандидат экономических
наук, доцент (Белорусский государственный
экономический университет, г. Минск)*

Двуединный процесс формирования инновационной экономики и рыночного механизма хозяйствования объективно предполагает обоснование финансовых источников столь радикальных преобразований коммерческих организаций, одним из которых являются амортизационные отчисления.

Исследование содержания Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 27.02.2009 № 37/18/6 [1], а также учебных и научных публикаций показало, что и ученые, и практики особое внимание уделяют прикладному аспекту определения амортизационных отчислений. При этом методологические вопросы практически не рассматриваются. В результате, в отдельных публикациях имеет место отождествление понятий видов, методов и способов начисления амортизации, отсутствуют классификационные признаки при их идентификации и группировке.

Неразработанность отдельных категорий понятийного аппарата сдерживает теоретические исследования в этой области, затрудняет понимание значения амортизации как фактора экономического роста, ограничивает возможности развития методов начисления амортизации и их практического применения в организациях реального сектора экономики.

Целью тезисов является уточнение экономической сути амортизации, научное обоснование классификационных признаков и ее типологии для практического использования при обосновании амортизационной политики коммерческих организаций.

Изучение монографической и учебной литературы позволяет выделить два подхода к определению сущности амортизации: бухгалтерский и экономический, из которых наибольшее распространение получил первый. В соответствии с этим подходом амортизация – это процесс перенесения стоимости основных средств на стоимость готовой продукции. С точки зрения методики бухгалтерского учета это определение не вызывает сомнений. Однако оно определяет не амортизацию как экономическое явление, а технологию ее практической реализации.

С точки зрения экономики, амортизация – процесс возмещения стоимости основных средств путем перенесения ее на стоимость готовой продукции в виде амортизационных отчислений, которые играют в экономике организации двойную роль. С одной стороны, они отражают затраты предприятия, связанные с приобретением основных средств, но рассчитанные на год, или на месяц, и,

естественно, включаются в себестоимость продукции. С другой стороны, после реализации продукции амортизационные отчисления становятся текущим «доходом организации, скрытым от налогов».

И бухгалтерский и экономический подходы к сущности амортизации основных средств не исключают и не противоречат друг другу. Рассматривая амортизацию с различных, но взаимосвязанных точек зрения, они взаимодополняют друг друга, раскрывая различные аспекты этого сложного экономического явления.

Сложность и многогранность амортизации обуславливают необходимость ее научной типологии и классификации, которая, на наш взгляд, может иметь следующий вид (таблица 1).

Таблица 1 – Основные классификационные признаки и виды амортизации основных средств

Классификационный признак	Вид амортизации	Экономическая сущность
1. Степень государственного регулирования	свободная	Предприятиям предоставлена полная самостоятельность в выборе способов, методов и периода начисления амортизации
	регулируемая государством	Государство регулирует процесс начисления амортизации через установление различных нормативов
2. Постоянство амортизационных отчислений по величине в течение амортизационного периода	равномерная	Амортизационные отчисления равновелики в течение всего амортизационного периода
	неравномерная	Амортизационные отчисления разновелики в течение всего амортизационного периода
3. Скорость возмещения стоимости основных средств	нормальная (типичная)	Стоимость основных средств переносится на стоимость готовой продукции равными частями в течение амортизационного периода
	ускоренная (убывающая)	Амортизационные отчисления в начале амортизационного периода максимальны и превышают амортизационные отчисления при нормальной (типичной) амортизации, а затем уменьшаются из года в год
	замедленная (возрастающая)	Амортизационные отчисления в начале амортизационного периода минимальны, а затем увеличиваются из года в год

Источник: собственная разработка.

Развитие рыночных механизмов в инновационной экономике объективно обуславливает необходимость дальнейших исследований видов амортизации и возможностей использования различных способов и методов ее начисления с учетом их преимуществ и недостатков в условиях либерализации коммерческой деятельности организаций.

Литература

1. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. Утверждена Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь. 27.02.2009 № 37/18/6.

WYKORZYSTANIE UBEZPIECZEŃ W DZIAŁALNOŚCI START-UPÓW

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАРТ-АПОВ

Pukała R., dr (Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna im. B. Markiewicza w Jarosławiu, m. Jarosław, Polska)

Пукала Р., кандидат экономических наук (Государственная высшая технико-экономическая школа им. Б. Маркевича, г. Ярослав, Республика Польша)

Współczesna gospodarka charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, w których coraz większą rolę odgrywa przemysł nowych technologii oraz innowacyjność. Poszukiwanie nowych, innowacyjnych rozwiązań, pozwalających na aktywizację przedsiębiorstw przyczynia się do uzyskiwania przez nie wymiernych korzyści biznesowych, a w szerszym aspekcie, przyczynia się do długofalowego i zrównoważonego rozwoju całej gospodarki. Jedną z takich kategorii przedsiębiorstw, zaliczających się do grupy innowacyjnych, są start-upy.

Definiując pojęcie start-upu należy skupić się jego cechach charakterystycznych. Należą do nich [1, s. 5]:

- brak historii – młode firmy mogą pochwalić się krótką historią działalności i wiele z nich posiada bardzo ograniczone historyczne dane finansowe,
- niewielkie dochody lub ich brak, straty w działalności operacyjnej – ograniczone dane finansowe stają się jeszcze mniej przydatne ze względu na ubogą zawartość informacyjną, jak również osiągnięcie permanentnej straty z działalności operacyjnej,
- zależność od kapitału obcego – start-upy w początkowym okresie finansowane są zazwyczaj ze środków własnych założycieli, z funduszy unijnych lub ze środków prywatnych inwestorów (funduszy venture capital, aniołów biznesu),
- znaczne ryzyko niepowodzenia – większość młodych firm nie jest w stanie sprostać próbie udanego wprowadzenia produktu na rynek.

Start-upy, ze względu na testowanie nowych rozwiązań, należą do przedsiębiorstw wysokiego ryzyka i stąd wymagają szczególnej ochrony finansowej w zakresie ryzyka im zagrażającego. Dlatego ważne jest wykorzystywanie przez start-upy narzędzi ograniczających ryzyko działalności. Szczęólnego znaczenia w ich działalności nabiera stosowanie narzędzi zarządzania ryzykiem, które mogą ograniczyć ryzyko działalności. Należy podkreślić, iż zarządzanie ryzykiem to proces, w obrębie którego przedsiębiorstwo w sposób zorganizowany rozwiązuje problemy związane z ryzykiem towarzyszącym jego działalności – tak aby działalność ta, zarówno w poszczególnych dziedzinach, jak i traktowana jako całość, przynosiła trwałe korzyści [2, s. 29].

Wykorzystywany przez start-upy zakres ochrony ubezpieczeniowej jest pochodną szerokiego spektrum czynników zewnętrznych i wewnętrznych związanych z ich

działalnością. Każde przedsiębiorstwo działa na rzecz otoczenia i znajduje się pod jego wpływem. Interaktywny charakter tej zależności przejawia się w tym, że firma z jednej strony czerpie zasoby z otoczenia, z drugiej strony dostarcza otoczeniu odpowiednie produkty bądź usługi będące odpowiedzią na występujące potrzeby rynkowe. W tym procesie duże znaczenie mają wewnętrzne czynniki konkurencyjności, do których zalicza się m.in.: atrakcyjność, innowacyjność oraz jakość oferowanych wyrobów, sposób zarządzania firmą, przedsiębiorczość i innowacyjność w zarządzaniu [3, s.50].

Biorąc po uwagę specyfikę działalności start-upów, których model biznesowy oparty jest w dużej mierze na technologiach związanych z internetem oraz z technologiami informacyjnymi, główny nacisk w zakresie ochrony ubezpieczeniowej powinien być położony na ochronę czterech kluczowych obszarów: cyberzagrożeń, posiadanego majątku, odpowiedzialności cywilnej oraz zasobów ludzkich. Należy jednak zwrócić uwagę, iż ubezpieczenia niezbędne dla działalności start-upów powinny być w szerokim stopniu profilowane pod potrzeby przedsiębiorstwa oraz uwzględniać jego specyfikę. Jest to szczególnie ważne w sytuacji, kiedy start-upy praktycznie wszystkie posiadane środki finansowe przeznaczają na dalszy rozwój i inwestycje, a obciążenie w postaci składki ubezpieczeniowej może być dla nich trudne do zrealizowania [4, s.51].

Tym bardziej, iż wielkość składki ubezpieczeniowej, zależy od liczby ryzyk, które są włączane do ochrony, a także od sum ubezpieczenia w przypadku ubezpieczeń mienia i sum gwarancyjnych przy ubezpieczeniach OC. Kluczowe znaczenie w tym zakresie ma więc bieżąca analiza potrzeb ubezpieczeniowych i dostosowanie ich zakresu do realnych potrzeb start-upu.

Szerokie spektrum produktów oferowanych obecnie przez działające na rynku zakłady ubezpieczeń powoduje, że start-upy mogą zapewnić sobie szeroką ochronę dostosowaną do swoich indywidualnych potrzeb. Jest to szczególnie ważne w warunkach zmienności ryzyka ich działalności. Wykorzystanie więc optymalnej ochrony ubezpieczeniowej może przyczynić się do stabilnego rozwoju tego typu przedsiębiorstw i osiągnięcie przez nie sukcesu rynkowego.

Literatura

1. Damodaran, A. Start-up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges / A. Damodaran, Y. Valuing. – Stern School of Business, New York University, 2009.
2. Sitek, E. Ryzyko międzynarodowej działalności inwestycyjnej / E. Sitek, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2009.
3. Świtalski, W. Innowacje i konkurencyjność / W. Świtalski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
4. Pukała, R. Financing the operational risk of start-ups through insurance, "Knowledge – Economy – Society. Challenges and Tools of Modern Finance and Information Technology", Eds. P. Ulman, R. Węgrzyn, P. Wójtowicz, Foundation of the Cracow University of Economics, Krakow 2017.

РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Свиридович В.А., кандидат экономических наук (Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск)

Весьма актуальной проблемой последних лет стало существенное замедление темпов экономического развития Республики Беларусь. Начиная с 2012 года позитивная динамика отечественного ВВП резко снизилась, а в 2015-ом и 2016-ом годах она и вовсе была отрицательной (см. табл. 1).

Таблица 1 – Валовой внутренний продукт Республики Беларусь в 2012 – 2017 годах (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году [1, с. 221; 2].

2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
101,7	101,0	101,7	96,2	97,4	102,4

Причём ранее, т. е. до 2012 года, белорусская экономика демонстрировала гораздо более высокие темпы роста (табл. 2).

Таблица 2 – Валовой внутренний продукт Республики Беларусь в 2002 – 2011 годах (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году [1, с. 30].

2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
105,0	107,0	111,4	109,4	110,0	108,6	110,2	100,2	107,7	105,5

Ключевым фактором, обеспечившим этот многолетний экономический подъём, было активное кредитование производителей. Безудержную кредитную экспансию отражают данные табл. 3. Они свидетельствуют о том, что с 01.01.2002г. по 01.01.2012г. сумма банковского кредитования выросла многократно (за десять лет произошло её номинальное увеличение более чем в 55 раз). Это и обусловило достаточно высокие производственные показатели.

Таблица 3 – Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь субъектам хозяйствования в национальной и иностранной валютах (млрд. рублей)* [3, с. 118-121].

01.01. 2002г.	01.01. 2004г.	01.01. 2006г.	01.01. 2008г.	01.01. 2010г.	01.01. 2012г.
2075,5	4559,2	9188,9	21009,2	47686,1	115877,4

*) Без задолженности по кредитам физическим лицам.

Банковское кредитование имело прямое отношение и к замедлению роста белорусской экономики в 2012 – 2017 годах. Здесь очень важны 2015-ый и 2016-ый годы, когда поступательное увеличение ВВП страны, наблюдавшееся у нас много лет подряд, вдруг сменилось его падением. Содержание табл. 4 показывает кредитную активность банков в этот период.

Таблица 4 – Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь субъектам хозяйствования в 2012 – 2017 годах [4, с. 132, 134; 5, 136, 138; 6, с. 149, 151; 7, с. 151, 153; 8, с. 121, 124; 9, с. 123, 126].

Показатели	01.01. 2012г.	01.01. 2013г.	01.01. 2014г.	01.01. 2015г.	01.01. 2016г.	01.01. 2017г.	01.01. 2018г.
Задолженность по кредитам, выданным банками в национальной валюте (млрд. рублей)	59475,4	71082,3	75974,3	92116,2	93916,4	8675,7*	10096,6
Задолженность по кредитам, выданным банками в иностранной валюте (млн. долларов США)	6754,7	10581,4	13611,5	13412,3	11572,2	10218,1	9952,9

*) Здесь и далее (с учётом деноминации 01.07.2016 г.) в млн. рублей.

Из данных табл. 4 хорошо видно, что за первые три года кредиты субъектам хозяйствования, выданные банками в национальной валюте, увеличились в 1,5 раза, а в иностранной – в 2 раза. Позитивным результатом этой кредитной поддержки стал рост ВВП Беларуси в 2012 – 2014 годах.

Но затем кредитная политика банков резко изменилась. Расширение кредитования, происходившее в 2012 – 2014 годах, неожиданно сменилось его сужением. С 01.01.2015г. по 01.01.2017г. заметно уменьшилась задолженность по кредитам, выданным хозяйствующим субъектам как в национальной валюте, так и в иностранной (см. табл. 4). Прямым следствием этого явилось падение отечественного ВВП в 2015-ом и 2016-ом годах.

Однако в 2017 году ВВП страны показал рост в 102,4%. Основной причиной этого опять было банковское кредитование, где ещё раз произошла «смена курса». Тренд на уменьшение кредитной поддержки производителей, наблюдавшийся в Беларуси два года подряд (2015-й и 2016-й), изменился на противоположный. За 2017 год существенно выросло кредитование в национальной валюте (с 8675,7 до 10096,6 млн. рублей). Одновременно с этим значительно снизилось негативное влияние сжатия валютного кредитования. Если за 2016 год сумма выданных экономике валютных кредитов сократилась на 1354,1 млн. долларов, то в следующем году она уменьшилась только на 265,2 млн. долларов (см. табл. 4). В целом же за 2017 год совокупная сумма банковских кредитов, выданных хозяйствующим субъектам в национальной и иностранной валютах, выросла на 1042,7 млн. рублей [9, с. 120]. Закономерным следствием возросшего кредитования стало увеличение ВВП.

Проведенный анализ позволяет сделать несколько важных выводов: 1) в Беларуси имеет место явная недооценка роли банковского кредитования в экономическом развитии страны; 2) производственный сектор национальной экономики попал в чрезмерную и весьма опасную зависимость от банковского кредитования (банковского сектора); 3) необходимо начать ликвидацию возникшего межсекторного дисбаланса, но не за счёт снижения соответствующего потенциала банковской сферы, а путём постепенного увеличения собственных финансовых возможностей (ресурсов) производственных организаций.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 (Стат. сб.) / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 506 с.
2. О валовом внутреннем продукте в 2017 году / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 01.02.2018.
3. Бюллетень банковской статистики. Ежегодник (2000 – 2013) / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 287 с.
4. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – № 12. – 260 с.
5. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – № 12. – 267 с.
6. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – № 12. – 283 с.
7. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – № 12. – 291 с.
8. Статистический бюллетень / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – № 12. – 263 с.
9. Статистический бюллетень / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – № 12. – 262 с.

СЕКЦИЯ 6

Проблемы формирования цифровой экономики

ЦИФРОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Головенчик Г.Г. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Среди тенденций современного мирового развития по-прежнему выделяют глобализацию, которая стремительно и интенсивно влияет на трансформацию всех сфер общественной жизни и обнаруживает себя в ряде устойчивых процессов, способствующих росту взаимозависимости различных стран и регионов. В настоящее время глобализация приобретает новые черты, осваивает новые технологии и вступает в качественно новый этап своего развития.

Важнейшей особенностью глобализации и порождающим ее механизмом в конце прошлого – начале нынешнего века считается появление и распространение интернета, который привел к формированию единого глобального информационного пространства. Этот новый третий этап глобализации можно назвать «интернет-глобализацией» или «цифровой глобализацией».

Сегодня мировое сообщество приступило к очередному этапу глобализации – цифровой трансформации общества. Процессы производства, распределения, обмена и потребления информации становятся главными по сравнению с другими видами экономической деятельности, усиливая виртуализацию экономики, порождая новую форму организации экономических отношений – цифровую экономику.

Основой цифровой экономики выступают децентрализованная трансграничная технология «блокчейн», облачные вычисления, большие данные, киберфизические системы, интернет вещей, 3D-принтеры, которые в совокупности реализуют концепцию «Индустрии 4.0» – новый подход к интеграции производства и потребления, представляющий симбиоз технических устройств (роботизированные цеха и заводы), программного обеспечения – искусственного интеллекта и интернета. По данным Всемирного экономического форума, цифровая экономика пронизывает все аспекты общества, включая характер взаимодействия людей между собой, экономику, навыки, необходимые для получения работы, и даже процесс принятия политических решений (электронное правительство). Значимым следствием процесса внедрения технологий цифровой экономики стало увеличение нематериальных информационных потоков между странами, регионами, корпорациями, физическими лицами.

В настоящее время концепция цифровой экономики, развиваясь вместе с ростом преобразующих возможности цифровых технологий, уже вышла за рамки электронной торговли и ныне включает в себя ведение бизнеса, поддержание коммуникаций и предоставление услуг во всех отраслях, включая транспорт, финансовые услуги, производство, образование, здравоохранение, сельское хозяйство, розничную торговлю, средства массовой информации и индустрию развлечений.

В последние годы произошло стремительное развитие цифровой инфраструктуры. Использование цифровых платформ и цифровых решений предоставляет компаниям и гражданам новые возможности по поиску лучших поставщиков, клиентов и талантливых сотрудников по всему миру. Население посредством цифровых технологий получает доступ к глобальным рынкам.

Цифровые технологии несут в себе как материальные блага, так и риски, среди которых можно назвать технологический, социальный, политический риски, риск роста преступности в ее новых проявлениях, риск социальной, экологической и личностной деградации.

Таким образом, цифровая глобализация экономических процессов становится основополагающей тенденцией и принципом развития современной экономики, которое ориентирует современный менеджмент на учет правил ведения бизнеса, способствует росту производительности труда и качества продукции, нивелирует отрицательные фазы экономического цикла и в целом обеспечивает устойчивый рост экономики в условиях глобализации.

Следствием цифровой глобализации является международная экономическая интеграция, благодаря которой стремительно растут нетрадиционные трансграничные потоки товаров, кредитов и инвестиций, активизируется глобальный обмен информацией, идеями и технологиями. Это приводит к тому, что национальные экономики становятся частью единой мировой цифровой экономической системы.

В связи с этим необходимо формировать политику национальной цифровой безопасности и постоянно ее актуализировать, что должно стать одним из важнейших направлений деятельности правительства страны. Сегодня ключевой ролью государства становится установление четких, прозрачных и равных для всех правил международных коммуникаций и контроль за их соблюдением. Власти должны предотвращать любого рода дискриминацию, защищать права потребителей, интеллектуальную собственность и персональные данные, а также заботиться о должном уровне образования и цифровой грамотности граждан.

В то же время чрезмерный национальный протекционизм может затормозить развитие глобальной цифровой экономики. Стремление к хранению всех данных на серверах только своей страны, защита конфиденциальной информации, барьеры на пути трансграничной торговли тормозят цифровую глобализацию.

Литература

1 Digital transformation: online guide to digital business transformation // i-SCOOP [Electronic resource]. – Mode of Access: https://www.i-scoop.eu/digital-transformation/#The_digital_transformation_economy_DX_moves_to_the_core_of_business. – Date of access: 1.03.2018.

2 The 10 countries best prepared for the new digital economy // WEF [Electronic resource]. – Mode of Access: <https://www.weforum.org/agenda/2016/07/countries-best-prepared-for-the-new-digital-economy/>. – Date of access: 10.03.2018.

3 Digital Globalization: The New Era Of Global Flows. March 2016. Highlights. – McKinsey & Company, 2016. – 156 p.

4 Цифровая повестка Евразийского Экономического Союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. Обзор. – Группа Всемирного Банка, 2017. – 30 с.

5 Коваленко, Б.Б. Цифровая глобализация: возможности и риски стратегического развития бизнес-организаций / Б.Б. Коваленко, Е.Г. Коваленко // Глобальный научный потенциал. – 2017. – № 10(79). – С. 140-142.

6 Глазьев, С. Великая цифровая экономика: вызовы и перспективы для экономики XXI века / С. Глазьев // Завтра. – 2017. – № 37(1241). – С. 4-5.

РАЗВИТИЕ СЕКТОРА ИКТ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

*Жилинская Н.Н., кандидат экономических наук,
доцент (Белорусский государственный универси-
тет информатики и радиоэлектроники, г. Минск)*

Усиление конкуренции на национальном и мировом уровнях, повышение уровня рисков, усложнение хозяйственных процессов в международном бизнесе вызвали необходимость увеличения скорости информационно-коммуникационных и деловых контактов, проявления конкурентной гибкости, создания условий для прозрачности транзакций, повышения производительности труда и изменения организационных структур и форм бизнеса. Масштаб процесса информатизации постоянно нарастает, так как производительность и конкурентоспособность компаний находятся в прямой зависимости от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях.

В результате развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) появились новые виды бизнеса и новые компании, новые деловые концепции и новые организационные стратегии, произошли сдвиги в модели международной торговли (интернет-магазины, интернет-аукционы, интернет-площадки) и конкуренции. В связи с развитием электронной коммерции и электронных денег расширились функции банков, появились новые финансовые системы в Интернете (интернет-банкинг, интернет-трейдинг, интернет-страхование).

В настоящее время ведущие страны, использующие информационные технологии в национальных интересах (в т.ч. Республика Беларусь), разрабатывают и реализуют государственные программы по вхождению в глобальное информационное общество. Вклад ИКТ в формирование основных макроэкономических показателей имеет тенденцию к росту. По исследованиям Всемирного банка, доля сектора информационно-коммуникационных технологий в ВВП является одной из качественных характеристик экономики страны. Страны, где этот показатель находится в границах 5–10%, относят к категории «эффективной экономики», ниже – к категории «факторной экономики».

Формирование, функционирование и развитие информационной экономики вызвало необходимость разработки эффективных методик и систем индикаторов, позволяющих оценить ее количественные и качественные характеристики. Оценка развития рынка ИКТ связана со следующими индексами: индекс экономики знаний (KEIKI), индекс готовности к электронному правительству (E-government development index, EGDI), индексы рынка ИКТ. При рассмотрении количественного аспекта ИК

Т-рынка используются рейтинги таких индексов, как индекс развития ИКТ (IDIndex) и рейтинг ценовой доступности «корзины ИКТ – услуг» (IPVindex).

Республика Беларусь в целом успешно начинает свой путь в построении информационной экономики (табл. 1). Определение места Беларуси в мировых рейтингах бывает затруднено, но ряд показателей позволяет оценить степень формирования информационной экономики в республике.

Таблица 1 – Позиции Республики Беларусь в мировых рейтингах

Страна	Индекс экономики знаний (2012)	Индекс готовности к электронному правительству (2016)	Индекс развития ИКТ (2017)	Индекс ценовой доступности ИКТ (2015)
Тройка лидеров в мире	1.Швеция 2.Финляндия 3.Дания	1. Великобритания 2. Австралия 3. Ю.Корея	1.Исландия 2. Ю. Корея 3.Швеция	1.Макао (Китай) 2.Катар 3.Гонконг (Китай)
США	12	5	17	8
Россия	55	27	40	23
Беларусь	59	49	32	47
Литва	32	29	44	36

Республика Беларусь занимает достаточно высокую позицию в рейтинге (59 место), характеризующем степень развития экономики знаний (КЕИК), несмотря на невысокую оценку уровня институционального режима. [2]. Для становления инновационной системы необходимо развивать государственно-частное партнёрство, частную инициативу, венчурный бизнес, предполагающие риск, который сопутствует формированию рынка информации и инноваций.

Предпосылкой данного процесса является создание общественной среды, построенной на инициативе внедрения инноваций (правовая охрана интеллектуальной собственности, поддержка конкуренции в сфере науки и техники, свобода научного и научно-технического творчества). Кроме того, для ликвидации технологического отставания от ведущих стран Запада, необходимо увеличить уровень наукоёмкости ВВП. Расходы на НИОКР в Беларуси, по данным Национального статистического комитета, составляют 0,5% к ВВП в 2015 г., по данным Всемирного Банка США тратит на науку 2,8% ВВП, Китай – 2,1%, Южная Корея – 4,2%, а Япония – 3,3% ВВП. [3].

Индекс готовности к электронному правительству (EGDI) оценивает уровень доступа различных социальных групп населения к необходимой общественной информации. Развитие рынка информации возможно при эффективной поддержке государства. Республика Беларусь в рейтинге находится на 49 месте из 193 стран мира. Важным аспектом стало формирование концепции «Электронная Беларусь-2», направленной на развитие электронного правительства, электронной экономики, электронных торговли, здравоохранения, образования, занятости и социальной защиты населения. По данным ООН электронное правительство в Беларуси даёт информацию о государственной политике и законах на 100%, обратную связь через государственные институты – на 55%, транзакционность и онлайн-платежи – на 25%, электронные услуги – на 22%. [1].

В рейтинге ценовой доступности «корзины ИКТ – услуг» (IPV) Беларусь представлена на 47-м месте. [4]. В последнее время тарифы в Беларуси не росли. За последние пять лет многие тарифы были снижены в десятки и сотни раз. Так, уменьшение тарифов на услуги широкополосного доступа произошло для населения на 6,5 %; для организаций – на 2 %. Сегодня стоимость доступа в интернет – это уже менее актуальный бизнес, необходимо, чтобы потребители приобретали не просто доступ, а услуги на базе этого доступа.

В целом, Республика Беларусь имеет позитивные результаты по становлению и развитию рынка информации как основы информатизации национального хозяйства. Вместе с тем, создание информационного общества в республике предполагает формирование развитой информационной инфраструктуры: эффективный институт права, готовность населения использовать ИКТ, обеспечение рынка информации высококвалифицированными кадрами, информационная безопасность, защита информации.

Литература

1. E-government Survey 2016 / E-government for the People [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan048065.pdf>. – Date of access: 06.04.2018.
2. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings // World Bank [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: www.worldbank.org/kam. – Date of access: 08.04.2018.
3. Расходы-на-НИОКР-в-percent-к-ВВП
<https://knoema.ru/atlas/topics/Исследования-и-разработки/Затраты-на-НИОКР/Расходы-на-НИОКР-в-percent-к-ВВП>– Date of access: 08.04.2018.
4. Рейтинг стран мира по уровню развития ИКТ
<http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=5445>– Date of access: 08.04.2018.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Зубрицкая И.А. (Белорусский национальный
технический университет, г. Минск)*

Промышленные предприятия, мировые индустриальные лидеры, имеющие опыт внедрения инновационных технико-технологических средств четвертой промышленной революции, экспериментируют – и получают глобальные конкурентные преимущества от цифровой трансформации промышленности, которые обеспечивают повышение производственной гибкости, адаптивности промышленного предприятия для оперативного реагирования на сигналы изменения условий промышленного рынка, в том числе на выполнение индивидуализированных потребностей промышленного потребителя в рамках массового производства [1].

Такие глобальные конкурентные преимущества можно достичь промышленным предприятиям Евразийского экономического союза (ЕАЭС), при активном формировании общей институциональной среды, способствующей положительной динамике цифровизации промышленности и создания симбиоза в реализации совместных прорывных научно-технических достижений, приводящих к интеграции промышленных предприятий, независимо от их территориального положения, повышению эффективности производственной деятельности предприятий государств-членов союза, с получением результата в достижении цели создания глобальных конкурентных преимуществ, которые могут быть противопоставлены конкурентным преимуществам мировых индустриальных лидеров [2].

Как эффективные инструменты институциональной среды цифровой трансформации промышленности, рассматриваются технологические платформы, базис которых всегда составляет инновационная или приоритетная технология на основе которой могут создаваться или создаются другие инновационные технологии. Технологической платформе принадлежит стратегическая функция в системе промышленного производства [3].

Началом формирования евразийских технологических платформ, которые предназначены для кооперации научно-технической и инновационной деятельности государств-членов стало Решение Евразийского межправительственного совета от 13 апреля 2016 г. № 2 «Об утверждении Положения о формировании и функционировании евразийских технологических платформ», в котором определен и одобрен Перечень направлений по формированию евразийских технологических платформ. И далее, в соответствии с утвержденным Положением, Решением Совета ЕЭК №14 от 18 октября 2016 г. получили право на деятельность первые 11 Евразийских технологических платформ.

В заключение стоит подчеркнуть, что данный перечень институциональных инструментов цифровой трансформации промышленных предприятий Республики Беларусь может быть дополнен и конкретизирован, однако уже описанные в перечне выше инструменты обеспечивают создание комплекса необходимых условий консолидации и диффузии инновационных научно-технических достижений для цифровой трансформации промышленных предприятий традиционного белорусского промышленного сектора и образование соответствующего синергетического эффекта в благоприятной для этого институциональной среде. Кроме этого, цифровая трансформация промышленных предприятий требует сильного руководства – только оно может быть драйвером киберфизических преобразований существующих производственных процессов. Также требуется четкое понимание руководителем определенного порядка, а также применения организационно-экономического механизма цифровой трансформации промышленного предприятия, представляющего собой подробную интерактивную («дорожную карту») новатора – модернизатора.

Литература

1. Нехорошева, Л.Н. Изменение инновационного ландшафта в контексте формирования Индустрии 4.0: новые угрозы и первоочередные задачи/ Л.Н. Нехорошева // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы. Монография под ред. Д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 29-50.
2. Байнев, В.Ф. Техничко-технологические и политико-экономические основы четвертой промышленной революции / В.Ф. Байнев // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов : Сб. матер. X Междунар. науч.-практ. конф.; БНТУ, г. Минск , 30 марта 2017 г . – Минск: БНТУ, 2017. – С. 27-29 (525 с.). В.Ф. Байнев Техничко-технологические и политико-экономические основы четвертой промышленной революции // Рипозиторий БНТУ. – С. 27.
3. Дежина, И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? // Научные труды № 164Р / Издательство Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – 2013. – М. – 124 с.

МОДЕЛИ НАУЧНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПОИСК РЕЛЕВАНТНЫХ ПРИНЦИПОВ ПОСТРОЕНИЯ

Кристиневич С.А., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Курс на построение интеллектуальной экономики и ее цифровизации (НСУР – 2030; Декрет Президента Республики Беларусь №8 от 21.12.2017 «О развитии цифровой экономики») предполагает необходимое ресурсное обеспечение. Ключевым ресурсом здесь является человеческий капитал [1]. Подготовка кадров способных не только в кратчайшие сроки осваивать интеллектоемкие технологии, но и создавать их, во многом обусловлена состоянием развития науки и высшего образования.

Единого мнения о том, на каких принципах должна строиться политика в области науки – в мире сегодня нет. Однако некоторая эволюция этих принципов все-таки прослеживается и позволяет выделить, по крайней мере, три этапа:

1. «Политика для науки». Для этого периода (1950-1970 г.г) характерно рассмотрение науки как сферы престижа страны (принцип заложен Национальным научным фондом США, впоследствии поддержан ОЭСР). Мировая практика в области научной политики наделяла особым статусом фундаментальные исследования, которые рассматривались в качестве приоритетных получателей бюджетного финансирования. Понятие «научная результативность» только начинало формироваться. Под эгидой ОЭСР в 1963 году разрабатывается первый стандарт, называемый «Руководство Фраскати» и определяющий методологию сбора научных данных. В 1973 году Национальный научный фонд США публикует первый сборник «Индикаторы науки», а в 1984 году выходит сборник ОЭСР «Индикаторы науки и технологий» [2, с. 17].

2. «Наука для политики». Этот период начинается с 1980 г. Заявленный принцип предполагает рассмотрение науки в качестве инструмента реализации крупных социально-экономических проектов, например таких как «экономика знаний», «инновационная экономика», «технологическое лидерство» и т.п. Научная политика в данном случае рассматривается с позиции чисто «экономической идеологии» в схеме «затраты-выгоды». Под «затратами» понимаются государственные инвестиции для проведения НИОКР, под «выгодами» - знание, технология, изобретение. [2, с. 18]. В качестве критерия эффективности выступает удовлетворенность ожиданиями от науки со стороны правительства. Такой подход не позволяет в полной мере оценить результативность фундаментальных исследований, что негативно отражается на их финансировании. Несмотря на недостатки, эта модель получила наибольшее распространение в мировой практике. Скорее всего, это связано с тем, что научная политика, построенная на таких принципах, позволяет монополизировать отрасль. Учитывая, что государство обладает существенными финансовыми ресурсами, схема «инвестиции-результат» позволяет определять тенденции развития науки на нацио-

нальном уровне и контролировать их соответствие целям государства.

3. «Наука для общества». Развивается параллельно и выступает альтернативным вариантом предыдущему подходу. Предполагает не только учет экономических затрат и выгод, но и оценку последствий для всего общества (улучшение экологии, здоровья, продолжительности жизни, благосостояния и т.д.).

Для большинства развитых стран характерна вторая модель научной политики. Республика Беларусь, опираясь на мировой опыт и действуя в тренде рыночных преобразований, также выстраивает прагматичную научную политику, ориентированную на результат. Однако, здесь необходимо учитывать высокие риски, обусловленные природой рыночных механизмов. Дело в том, что наука (особенно фундаментальные и междисциплинарные исследования) считается общественным благом. Ситуации, когда рыночный механизм «некачественно» выполняет свои функции, называют провалом, или фиаско рынка. Хрестоматийная микроэкономика к таким провалам относит, например, внешние эффекты, монополизацию, асимметрию информации и производство общественных благ. Рыночный механизм распределяет ресурсы в те сферы, где больше ожидаемая норма прибыли. При производстве общественных благ приоритетной обычно является реализация социальной функции, что обуславливает низкую норму доходности в этих отраслях. Это, в свою очередь, снижает рыночный интерес и вызывает недофинансирование. Поэтому бремя исключения недопроизводства общественных благ ложится на государство.

Наука и образование чаще рассматриваются не как чисто общественное, а как смешанное благо. Это позволяет при реализации экономической политики «впустить» в эти сферы рынок только туда, где он эффективнее государства. Селективные рыночные инструменты позволяют сформировать соответствующие институты – новые «правила игры», которые создают стимулы для повышения научной результативности, взамен административно-бухгалтерскому способу управления. При этом наиболее «чувствительные зоны» остаются под контролем государства.

Необходимым условием сохранения конкурентоспособной позиции страны на мировой арене выступает качество человеческого капитала. Однако накопленное недофинансирование и институциональные провалы в интеллектоформирующих сферах становятся потенциальной угрозой экономической безопасности страны, т.к. не обеспечивают должную адаптивность на изменения экономической реальности.

Литература

1. Кристиневич, С.А. Сохранение национального человеческого капитала как фактор экономической безопасности / С.А. Кристиневич // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 23–36.
2. Осипов, Г. Индикаторы науки и технологии: история, методология, стандарты измерения / Г. Осипов, С. Климовицкий. – М.: ЦСП и М., 2014. – 180 с.

ПРОБЛЕМА СУВЕРЕНИТЕТА ДАННЫХ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Маркевич Д.С. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Эффективная разработка стратегий по цифровизации, создание новых бизнес-моделей, дающих возможность выхода на новые рынки, цифровая трансформация механизмов государственного управления требуют от государств, прежде всего, обеспечения информационной безопасности и защиты информационного суверенитета. Для Республики Беларусь данные проблемы приобретают большую актуальность в связи с тем, что наша страна, как и другие государства участники СНГ, является потребителем технологических разработок. Учитывая несовершенство правового регулирования в области защиты данных, возрастает необходимость обеспечения суверенитета данных (data sovereignty) – новой категории, еще не получившей широкого распространения в отечественной науке. Вместе с тем за рубежом это понятие активно используется и имеет несколько значений.

Во-первых, суверенитет данных, являясь продолжением понятия информационного (цифрового) суверенитета, означает неотъемлемое право государства контролировать поток данных, которые были созданы и преобразованы в цифровую форму на его территории. Во-вторых, в более узком смысле, суверенитет данных можно определить как право индивида контролировать информацию, которая с ним связана.

С развитием концепции суверенитета данных связано принятие нормативных правовых актов, регулирующих процессы локализации данных, которые были приняты в России, Франции, Германии, Канаде, Австралии, Турции, Индонезии, Китае и т.д. В частности, Закон «О кибербезопасности Китайской Народной Республики», вступивший в силу с 1 июня 2017 года, предусматривает регулирование процесса сбора и использования персональных данных, которое распространяется не только на данные граждан КНР, но и данные иностранцев. Согласно ст. 37 Закона «О кибербезопасности Китайской Народной Республики» персональная информация и важные данные, собранные и создаваемые операторами ключевой информационной инфраструктуры на территории КНР, хранятся в Китае. Законом предусматривается возможность передачи данных иностранным компаниям, однако она производится согласно указаниям государственных органов, под их строгим контролем, а также в соответствии с предписаниями ряда правовых актов [1].

Локализация данных на территории соответствующих государств является одной из наиболее важных гарантий, обеспечивающих суверенитет данных и цифровой суверенитет в целом. Однако такое ограничение влияет на возможность использования в рамках отдельной юрисдикции облачных вычислений, которые позволяют без участия провайдера обеспечить доступ к набору конфигурируемых вычислительных ресурсов («облаку») различным устройствам, приложениям и сервисам [2]. Несомненно, хранение данных в «облаке» и ис-

пользование облачных вычислений обладает рядом преимуществ, что дает возможность говорить даже об использовании этой технологии для целей электронного правительства, вместе с тем возникает множество проблем, например, с определением юрисдикции, обеспечением безопасности и контролем данных. Указанное обуславливает необходимость разработки и принятия национальной стратегии облачных вычислений подобно тем, что были приняты в США, Австралии, Великобритании и др.

Одной из основных идей стратегии должна стать идея локализации данных, которая может быть обеспечена через реализацию совместных инициатив на уровне Союзного государства, ЕАЭС, СНГ. Большую роль в таком сотрудничестве сможет сыграть принятие Соглашения об обороте данных в Союзе, которое было выделено среди Приоритетов проработки инициатив в рамках реализации цифровой повестки ЕАЭС до 2025 года.

Суверенитет данных может также быть обеспечен мерами национального законодательства, создающего искусственные препятствия по вхождению зарубежных компаний поставщиков облачных услуг на белорусский рынок. Здесь показателен опыт КНР, которая установила довольно жесткую систему требований к подобным компаниям: поставщик услуг в области облачных технологий должен создать совместное предприятие с китайской компанией и передать ей лицензии и др. Меры правового регулирования стоит сочетать с развитием технологических разработок таких как туманные технологии, которые являются не просто дополнением облачных технологий, но и одним из условий функционирования интернета вещей. Следствием использования туманных вычислений является ускорение процесса обработки данных с любого устройства, использование меньших вычислительных мощностей, а главное, согласно архитектуре технологии данные доступны лишь тем пользователям, которые имеют на них право.

Таким образом, суверенитет данных представляет собой неотъемлемое право государства контролировать поток данных, созданных и оцифрованных на его территории, который может быть обеспечен посредством системы правовых, организационных и технических мер, направленных на локализацию данных, где особое место должно быть отведено разработке и принятию национальной стратегии облачных вычислений.

Литература:

1. Cybersecurity Law of the People's Republic of China 07.11.2016 // National People's Congress (NPC) of the People's Republic of China, 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/2016-11/07/content_2001605.htm. – Date of access: 12.03.2018.

2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-п // Правительство Российской Федерации, 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>. – Дата доступа: 12.03.2018.

СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПОИСКОВОГО САЙТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

*Милашевич Е.А. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

Страны-лидеры в области медицинского туризма активно используют информационные технологии для привлечения иностранных пациентов. Например, в Израиле для привлечения иностранных пациентов на лечение реализован проект iVolit, создатели проекта поставили перед собой цель стать первой и главной поисковой системой в области оказания медицинских услуг пациентам, отталкиваясь от того, что обычный вид поиска в Интернете не подходит для эффективного оказания медицинских услуг: Google или другая поисковая система дает только ссылки на сайты, всю необходимую информацию нужно узнавать самостоятельно [1]. И один из главных моментов – добросовестность оказания медицинских услуг, поскольку при обычном поиске в Интернете определить, есть ли реальная клиника, какова квалификация врачей, уровень оснащённости клиники современным оборудованием, какие технологии применяются при том или ином лечении не всегда представляется возможным.

В Республике Беларусь отсутствует единая система поиска для иностранных пациентов, которые интересуются лечением в Республике Беларусь. Существует сайт «Клиники Беларуси» (<http://clinicsbel.by>), на котором собраны отдельные государственные и только несколько частных медицинских учреждений (по состоянию на 1 января 2018 г.).

Предлагаем создать единый сайт, который объединит всех субъектов хозяйствования независимо от формы собственности, оказывающих медицинские услуги иностранным пациентам на территории Республики Беларусь. Информация, находящаяся на сайте национальной поисковой системы, должна содержать следующие направления: порядок оказания медицинских услуг пациентам; образцы договоров для физических и юридических лиц; перечни организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих медицинские услуги на территории Республики Беларусь; порядок оказания медицинских консультаций с целью прохождения лечения на территории нашей страны; сведения о методиках лечения; сведения о медицинском оборудовании, задействованном в лечении того или иного заболевания; сведения о квалификации врачей с указанием ученых степеней и прохождением ими стажировок и курсов повышения квалификации; порядок проведения комплексного обслуживания для корпоративных клиентов; система скидок при повторном обращении; сведения об аккредитации медицинских центров, наличие патентов и лицензий; порядок разрешения спорных вопросов, гарантии на проведение медицинских услуг.

Предлагаем методические подходы к оценке эффективности создания сайта национальной поисковой системы (рисунок 1) [2, с. 147].

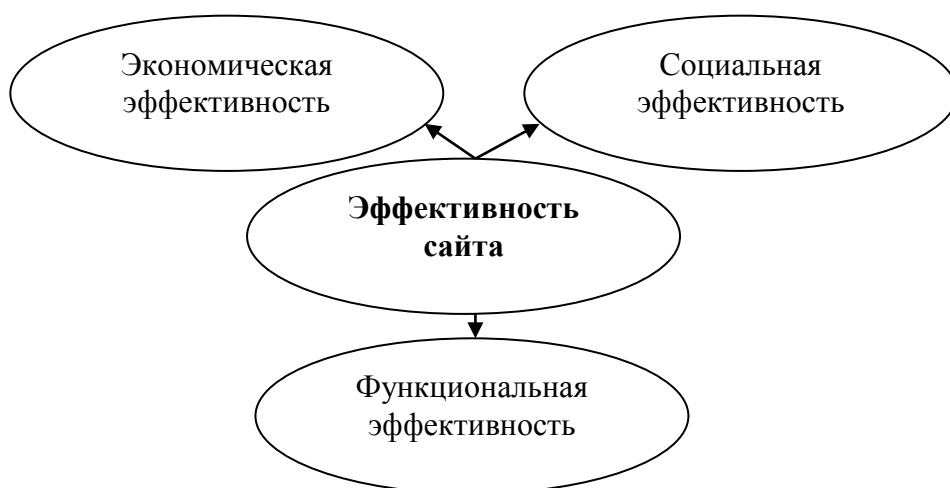


Рисунок 1 – Составляющие эффективности создания национального поискового сайта

Экономическая эффективность создания и деятельности сайта – отношение суммы всех договоров, заключенных посредством работы сайта, доходов от размещения рекламы к сумме всех затрат на создание и функционирование сайта.

Социальная эффективность создания сайта национальной поисковой системы состоит из информирования максимального количества физических и юридических лиц о возможностях белорусской системы здравоохранения; поиска деловых партнеров; оптимизации рекламной деятельности для привлечения пациентов на лечение в Республику Беларусь; формирования имиджа страны как медицинской дестинации.

Функциональная эффективность создания единого сайта направлена на обеспечение полной и доступной информацией о всех организациях и индивидуальных предпринимателях Республики Беларусь, оказывающих медицинские услуги иностранным пациентам; увеличение количества иностранных пациентов, приезжающих на лечение в нашу страну; осуществление записи к врачам без очередей и телефонных звонков; повышение качества оказываемых медицинских услуг путем обратной связи через отзывы и опросы пациентов в режиме онлайн; оповещение о системе скидок на определенные виды медицинских услуг; информирование иностранных пациентов о новых видах услуг, предлагаемых клиниками и специалистами на территории Республики Беларусь.

Создание единого сайта позволит повысить эффективность привлечения пациентов для прохождения лечения и реабилитации на территории Республики Беларусь, что приведет к увеличению экспорта медицинских услуг. Для потребителей это реальная возможность найти лучшие, индивидуальные условия лечения на территории Республики Беларусь, сэкономив время для поиска в сети Интернет и деньги от привлечения посредников.

Литература

1. iVolit: поисковая система в области медицинского туризма в Израиле [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: // <http://www.mobiledevice.ru/70078-ibolit-prilozhenie-izrail.aspx>. – Дата доступа: 11.02.2018.
2. Милашевич, Е. А. Экспорт медицинских услуг Беларуси: тенденции развития и направления стимулирования / Е. А. Милашевич. – Минск, Беларус. навука, 2017. – 198 с.

ДВУХУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И КРИПТОВАЛЮТЫ

*Усоский В.Н., доктор экономических наук,
профессор (Минский государственный лингвистический университет, г. Минск)*

Криптовалюты – это виртуальные цифровые знаки, создатели которых предлагают создать цифровую экономику, в которой платежи за товары (услуги) происходят быстро, без банковских комиссий. Люди будут напрямую вести платежи вне банков, будут защищены от финансовых махинаций, бизнесмены освобождены от бремени государственной зависимости, отношения с налоговыми органами будут облегчены, а отчетность сведена к минимуму. Предлагается заменить государство неким демократическим сообществом продвинутых пользователей компьютеров, ядром которого станут специалисты IT технологий и анархо-либертарианцы. Пользователи технологии блокчейн, на которой построены криптовалюты, предрекают перестройку основ денежно-кредитной системы. Насколько реалистичны эти взгляды и куда они ведут? Что такое «криптовалюта»? Слово «крипто» (греч. *kryptos* – тайный) указывает на скрытую сущность. Криптовалюта – это цифровой инструмент, виртуальное средство обмена, использующее криптографические элементы, в том числе электронную подпись. Криптовалюты подобны «квази-деньгам», где «квази» – это как бы деньги, имитация денег. Криптовалюты диаметрально противоположны фидуциарным деньгам, они возникают посредством решения математической задачи. Скорость ее производства (майнинга) зависит от мощности компьютера, от производительности видеокарт. Создатели криптовалют стремятся представить их как безналичную форму денег. Однако это мнение не имеет оснований. Социально-экономические институты денег создали в различных цивилизациях деньги как регулятор поведения людей. Возникнув, деньги претерпели эволюцию, пройдя путь от физического тела товарных денег, воплощенных в драгоценных металлах (*full-bodied money*) до полной фидуциарной бесплотности (электронные импульсы). Несмотря на видимые изменения формы, деньги сохранили свою кредитную сущность банковских денег. Это актив банка, выданный заемщику и одновременно являющийся долгом банка перед вкладчиком. Сущность кредитных денег раскрывает теория предельной полезности, которая опровергает неверное отождествление денег с так называемыми реальными (полноценными) металлическими деньгами. Физикалистское представление о деньгах имманентно трудовой теории стоимости.

Обращение криптовалют происходит в системе «блокчейн» («замкнутая цепь»), которая является распределенной базой данных компьютерных операторов. Запись и хранение информации при обращении цифровых знаков происходит во всех устройствах, гарантируя фиксацию транзакций. Криптовалюты как расчетный инструмент на предъявителя, анонимность транзакций и их минимальная стоимость привлекает людей. Криптовалюта – это средство ограниченной ликвидности, специфический бартерный инструмент, обмениваемый на товар (услугу), выражаемый в единицах ценности фидуциарных денег (доллар, евро, рубль). Разработанная осенью 2016 г. криптовалюта *Zero-cash* устранила

неполноценность анонимных свойств биткоина. После проведения транзакции с помощью Zerocash никто не знает от кого, на какую сумму и к кому они пришли. Неизвестно кто кому и что должен. Это отрицает принципы работы банков, которые собирают разнообразную прозрачную информацию о своих клиентах для принятия решения кого сделать своим клиентом, т.е. с кем проводить банковские операции. Выпуск виртуальных «монет» является децентрализованной системой отношений между пользователями компьютеров, построенной на математических алгоритмах их создания. Криптовалюты ограниченно выполняют функции денег, они нарушают монополию на эмиссию фидуциарных денег центральными банками.

Криптовалюты создали специалисты сферы IT технологий, а идеологически – это теории анархо-либерализма. Оба направления исключают традицию функционирования монорезервной двухуровневой банковской системы. Утверждается, что криптовалюты – это честные деньги, которые заменят нечестные монопольные эмиссионные фидуциарные деньги Центрального банка. Однако государство обладает правом исключительного суверенитета, имея монополию на два общественных благ – национальную валюту и на изъятие в госбюджет налогов при осуществлении госрасходов. Денежно-кредитная и бюджетно-финансовая системы тесно взаимосвязаны, создавая трастовую систему гарантий для держателей национальных денег. Криптовалюты не обеспечены созданной субъектами экономики добавленной ценностью, служащей обеспечением фидуциарных денег посредством налогов, которые принудительно изымаются государством в бюджет. Казначейство США как фискальный орган правительства наряду с ФРС отвечает за эмиссию долларов. Казначейство и ФРС – это совместные гаранты долларовых обязательств США. Фискальные доходы, изымаемые Казначейством в госбюджет, надежно обеспечивают доллары. На долларе написано, что он является федеральной резервной банкнотой ФРС. Там же стоят две подписи представителей Казначейства США как трастовых гарантов долларовой эмиссии. Заметим, что никаких подписей должностных лиц на евро нет.

Деньги выпускаются под долговую операцию. Центральный банк производит эмиссионные операции: 1) по выдаче межбанковских кредитов под поддержание краткосрочной ликвидности банков; 2) покупке у них валюты; 3) покупке государственных облигаций. Банки проводят депозитные, кредитные и расчетно-кассовые операции с гражданами и фирмами, т.е. создают кредитные деньги. Криптовалюты не имеют отношения к вышеперечисленным операциям, производимым двухуровневой банковской системой с субъектами экономики, поэтому они находятся вне системы трастового обеспечения встречных долгов субъектов. Ввиду ограниченности количества криптовалют они формируют дефляционный механизм, определенный математическим алгоритмом их создания. Дефляция – это тяжелый недуг рыночной экономики, с которым борются Центральные банки развитых стран.

РАССОГЛАСОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Чепиков М.Ю. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Существующее и возрастающее рассогласование вакансий рынка труда и образовательных услуг в условиях обновления экономики на основе искусственного интеллекта (потенциально блокчейна) и других цифровых технологий является общемировой тенденцией. Это настолько важная глобальная задача, что в рамках Всемирного экономического форума в Давосе (январь 2018 года) был запущен проект SkillSet (портал устойчивого образования и подготовки для цифровой экономики).

В Республике Беларусь этот тренд накладывается на негибкость образовательной системы, институциональные ловушки системы образования и накапливаемые институциональные проблемы рынка труда [4; 8]. Поставив во главу угла коммерческие интересы учебных заведений нижнего уровня в 90-ые гг., была вначале стерта граница между классическим университетом и техническим университетом (в СССР – институтом), затем между профессиональной школой (техникумом) и вузом. Теперь же, в силу применения единых стандартов снижение дифференциации дипломов ведется не в сторону подтягивания колледжей и технических университетов до фундаментального университетского образования, а в точности наоборот. Если добавить к этому сохранившуюся с советских времен тягу к экономии от масштаба, пригодившуюся в условиях возросшей массовости вузовского образования, то в итоге мы имеем большое количество выпускников с низким уровнем образования по стандартным планам и с университетским дипломом единого образца. В такой обстановке диплом вуза для нанимателя перестает быть сигналом готовности специалиста к работе, а также не имеет квалификационного значения, будучи продуктом смещения не только неравнозначных уровней образования, но и неравнозначных форм его получения – дневной, заочной, вечерней.

Выход из ситуации в виде мониторинга и прогнозирования рынков труда и образовательных услуг, предлагаемый одним из наиболее основательных исследований [5], в контексте вероятного отмирания десятков профессий и появления десятков новых в ближайшие 10-20 лет [3] представляется малоэффективным решением.

Попытка приспособить образование к практике, формально являясь приближением образования к реальному производству, в долгосрочном плане является также неэффективной стратегией, поскольку заменяет общее (университетское) образование профессиональным. Давая выигрыш в первые несколько лет, устаревание твердых навыков вынуждает работника, нанимателя или государство в последующем осуществлять несколько дорогостоящих программ переподготовки. По этой же причине в нашей стране, как и в развивающихся странах, будет накапливаться избыточное образование [2].

Как показывают современные исследования рынка труда избыток подго-

товки специалистов уже сопровождается дефицитом работников той же специальности, что является одним из препятствий в развитии бизнеса в Республике Беларусь [7].

Это настолько очевидная проблема будущего образования и карьеры для современных выпускников школ, что около 25% из них (причем тех, кто учится выше среднего) готовы уехать из страны при первой возможности [6].

Отдельного упоминания стоит упоминание расходящегося содержания образования с динамикой требований к работнику будущего. В частности, из-за упрощения планов, сокращения сроков обучения и стремления к «практикоориентированности» происходит дегуманизация образования. В два этапа из вузовских планов убирают гуманитарные в целом, и, экономические в частности, дисциплины: 1) вначале эти дисциплины под предлогом оптимизации объединили в интегрированные модули, понизив статус как дисциплин, так и преподавателей их ведущих; 2) в настоящее время уже эти дисциплины в модулях или без убирают из числа обязательных, переводя в курсы по выбору факультета (что в условиях конкуренции за часы нагрузки между факультетами, почти автоматически означает отказ от этих гуманитарных предметов). Это принципиальная ошибка, поскольку в мире искусственного интеллекта классный специалист отличается, в первую очередь, мягкими навыками, в т.ч. эмоциональным интеллектом, по определению – способности человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач. Такие навыки развить и в полной мере пользоваться можно, имея фундаментальное научное понимание эмоций, мотивов и способов управления. Такое понимание закладывается в гуманитарных науках, и экономике в частности.

Таким образом, по мнению автора, рассогласование рынков труда и образовательных услуг углубляется из-за: 1) негибкости системы образования, проявляющееся в сохраняющихся разнообразных ограничениях академической мобильности и разнообразия квалификаций, специализаций и т.д., усиливающейся вертикальной интеграции; 2) сворачивания фундаментального университетского образования до уровня профессионального в угоду сиюминутных коммерческих выгод и настроений; 3) дегуманизация содержания высшего образования, ведущая в долгосрочном периоде к утрате того накопленного тонкого слоя специалистов и немногочисленных кафедр гуманитарных наук, выросших в Республике Беларусь за последние 20 лет с большим трудом дотянувшихся до международного уровня, способных к развитию у специалистов так необходимых сегодня мягких навыков.

Литература

1. Handel, M. Education and Skills Mismatch in Developing Countries: Magnitudes, Explanations, and Impacts (Results from the World Bank STEP Surveys). 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/presentation/wcms_554331.pdf. – Дата доступа: 14.03.2018
2. Hanushek, E., Woessmann, L., Zhang, L. General Education, Vocational Education, and

Labor-Market Outcomes over the Life-Cycle // NBER Working Paper No. 17504, October 2011

3. Атлас новых профессий. Сколково, Московская школа управления. 2015: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://atlas100.ru/upload/pdf_files/atlas.pdf. – Дата доступа: 14.03.2018

4. Балацкий, Е.В. Институциональные конфликты в сфере высшего образования // Свободная мысль-XXI. – 2005. – № 11

5. Рынок образовательных услуг и рынок труда Республики Беларусь: направления согласования: монография / Е. В. Ванкевич, Е. Н. Коробова, В. Л. Шарстнев, И. А. Войтеховская; УО «ВГТУ»; под ред. Е. В. Ванкевич. – Витебск, 2010. – 205 с.

6. Урбан, Д. «Учат в школе»: как, чему и зачем. Восприятие среднего образования Беларуси учителями и недавними выпускниками: результаты социологического исследования. Исследовательский центр ИПМ. Серия «Отраслевые обзоры» SR/18/01, март 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r01.pdf>. – Дата доступа: 14.03.2018

7. Финансирование системы образования: повышение эффективности расходов для достижения лучших результатов в образовании // Глава 4 в ВСЕМИРНЫЙ БАНК. Доклад № 74148-ВУ. Обзор государственных расходов в Республике Беларусь. Часть 2. 21 февраля 2013 года, С.66-86

8. Чепиков, М.Ю. Институциональные ловушки бизнес-образования в Республике Беларусь и пути выхода // Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 8-9 апреля 2010 г.). – Минск: ИБМТ, 2010.

СЕКЦИЯ 7

**Социальные факторы развития экономики.
Экономическое мышление и экономическая
психология в цифровой экономике**

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ

*Авдей О.В., кандидат экономических наук,
доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)*

*Чайковская Ю.В., кандидат экономических наук,
доцент (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

Понимание процессов, происходящих в современной белорусской экономике и тенденций ее развития, связано с характеристикой, как сложившихся, так и формирующихся параметров системы социально-экономических ценностей.

Не только профессиональная грамотность, но и качества определяющие уровень трудовой этики: культура труда, коммуникабельность, обязательность, личная ответственность, не менее важны для принятия решений в различных сферах экономики. Для применения экономических знаний в целях созидания нужно формировать у молодежи понятие нравственности и вырабатывать чувство патриотизма.

Рост уровня и качества жизни обусловлен во всех экономических системах общим экономическим ростом, но, в свою очередь, стремление к росту благосостояния свойственно не всем субъектам экономики.

Представление о том, что успешное реформирование экономики должно опираться на прочный идеологический фундамент приходит на смену господствовавшим недавно концепциям о деидеологизации экономической жизни.

Успешность процесса экономической социализации как процесса усвоения системы социально-экономических ценностей обуславливает формирование параметров экономической культуры. Ни знания, ни трудовые навыки, ни нравственные качества не являются врожденными. Все специфические качества формируются лишь в процессе овладения экономическим и социальным опытом.

Возможности адаптации к требованиям формирующегося инновационного общества во многом определяются особенностями психологии и параметрами системы социально-экономических ценностей студенческой молодежи.

Определяющим фактором общественной жизни в данной экономике становится образование, вытесняющее иные, значимые на более ранних этапах, факторы. Уровень профессионализма специалистов обусловлен как качеством их подготовки в учебных заведениях, так и пониманием того, что человек с высшим образованием может и должен быть более конкурентоспособным на рынке труда и именно образование дает человеку необходимый для жизни в инновационном обществе ресурс.

Экономике Республики Беларусь присущ высокий образовательный потенциал. Так, из общего количества занятых работников организаций в национальной экономике 78,8% имели профессиональное образование, в том числе, 36,2% – высшее, 26,1% – среднее специальное и 16,5% – профессионально-техническое [1].

Сформированная система как формальных, так и неформальных институтов получившая признание в студенческой среде определяет их последующую эко-

номическую активность и является существенным фактором как социального, так и экономического развития национальной экономики.

Развитие системы образования, основанное на формировании и развитии системы социально-экономических ценностей, и понимание их как факторов, обуславливающих экономическую активность, обусловит и экономический рост национальной экономики.

Литература

1. Образование в Республике Беларусь, 2015 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8024/. – Дата доступа: 25.01.2018.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БЕЛОРУССКОЙ МОЛОДЕЖИ О БЕДНОМ И БОГАТОМ ЧЕЛОВЕКЕ

Азарёнок Н.В., кандидат психологических наук, доцент (Институт психологии БГПУ, г. Минск)

Анализ исследований позволяет сделать вывод, что понятие «представление» не имеет общепризнанного определения, однако на данный момент «можно обозначить два фундаментальных контекста названного феномена и, соответственно, направления его исследования»[1, с. 78]. В настоящее время большое внимание уделяется экономическим представлениям, выступающим детерминантами экономической активности человека, в том числе в рамках электронной коммерции.

Актуальность феномена экономических представлений подчеркивала Н.С. Левицкая. Автор писала, что экономические представления являются важным психологическим механизмом, влияющим на поведение и деятельность личности в условиях рыночных отношений. Представления людей о материальных объектах, собственности, о своём материальном положении (что и является экономическими представлениями) не только постоянно влияют на их повседневное экономическое поведение, но затрагивают всю систему экономических отношений, во многом определяя жизненную направленность, мировоззрение, сферу ценностей человека [2].

В.А. Хащенко и Е.С. Шибанова утверждают, что представление о собственном экономическом состоянии и об экономическом благосостоянии ближайшего окружения происходит посредством работы механизма оценочного сравнения категоризируемых групп «богатых» и «бедных». Человек определяет свою принадлежность к группе собственников, даёт ей название и приписывает субъективно выделяемые признаки, устанавливая свое собственное положение (статус) на субъективном континууме благосостояния. В соответствии с этим принципом происходит категоризация групп собственников, членами которых

люди себя осознают, и тех, которых они не воспринимают своими. Такого рода стандарты оценок формируются не только на основе индивидуальных представлений, в значительной мере они отражают социально-типические особенности, связанные со спецификой социально-экономической среды проживания человека в течение его жизни [3].

Гипотезой проведенного нами исследования выступило предположение о том, что представления современной белорусской молодежи о бедном и богатом человеке имеют свою специфику, обусловленную рядом социально-демографических характеристик. В исследовании приняли участие 60 молодых людей.

Представления о бедном человеке состоят из 9 категории: «описание через положительные характеристики», «описание через отрицательные характеристики», «описание через отрицательные мотивационно-волевые качества», «низкая компетентность», «материальные ограничения», «изолированность», «скудные духовные ценности», «недостаточный интеллект», «фортуна/обстоятельства». Ядерную зону ассоциативного поля представлений (частотность выше 10%) составляют «отрицательные мотивационно-волевые качества», «материальные ограничения», «низкая компетентность», «фортуна/обстоятельства».

Описание *представлений о богатом* человеке можно условно сгруппировать в 8 категорий: «описание через положительные характеристики», «описание через отрицательные характеристики», «компетентность», «успешность», «материальное благополучие», «нематериальные ценности», «высокий интеллект», «коммуникативность». Ядерную зону составляют категории: «успешность», «компетентность», «материальное благополучие», «высокий интеллект» и «отрицательные характеристики».

Полученные результаты свидетельствуют о том, что девушки чаще связывают представления о бедном человеке с характеристиками категории «недостаточный интеллект» ($t = -2,02$ при $p = 0,04$), воспринимая бедного как человека с ограниченным уровнем интеллектуального развития.

Респонденты со средне-специальным образованием склонны к описанию бедных духовно неразвитыми, не имеющими моральных ценностей ($f = 3,45$ при $p = 0,04$).

Рабочая молодежь чаще в своих представлениях о бедных использует «отрицательные характеристики» ($f = -6,83$ при $p = 0,01$) – неблагодарный, завистливый, мелочный, а также эгоистичный. С другой стороны, рабочие (в отличие от служащих и студентов) при описании богатого человека более склонны к использованию характеристик категории «нематериальные ценности» ($f = 2,77$ при $p = 0,04$), считая богатого меценатом и благотворителем.

Молодежь, имеющая детей, при описании своих представлений о богатом человеке чаще использует характеристики, относящиеся к категории «успешность» ($t = 2,46$ при $p = 0,02$), считая богатых самодостаточными, уважаемыми и независимыми людьми, которые также обладают такими качествами, как властность, сила и влияние.

Таким образом, можно сделать вывод о наличии различий в представлениях

молодежи о бедном и богатом человеке, которые обусловлены различными социально-демографическими характеристиками.

Литература

1. Азарёнок, Н. В. Представления об экономических феноменах в современном белорусском социуме / Н. В. Азарёнок, А. П. Лобанов // Вести БГПУ. Серия 1. – 2017. – № 1. – С. 78-84.
2. Левицкая, Н. С. Экономические представления будущих специалистов социальной сферы собственности / Н. С. Левицкая // Альманах современной науки и образования, 2014. – № 7 (85) – С. 85-90.
3. Хашченко, В. А. Представления о богатстве и бедности в различных социально-экономических условиях жизни: региональный аспект / В. А. Хашченко, Е. С. Шибанова // Проблемы экономической психологии. Том 2 / отв. ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН». – Т. 2. – 2005. – С. 476–510.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОЛОГИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

*Борздова Т.В., кандидат технических наук,
доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)
Нарчук М.В. (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

Проблематика «устойчивого развития» на протяжении нескольких последних десятилетий продолжает оставаться одной из наиболее актуальных в мировой повестке дня. В современных условиях, пожалуй, не осталось ни одного человека, ни одного государства, для которых взаимосвязь между экономическим развитием и ухудшением состояния окружающей среды не стала бы очевидной, и которые бы все ещё сомневались в необходимости разумного сочетания интересов повышения благосостояния, с одной стороны, и экологических требований, с другой. На данную необходимость, как известно, неоднократно обращалось внимание в многочисленных международно-правовых документах, в первую очередь универсального характера (Стокгольмская декларация Конференции ООН по проблемам окружающей человека среды 1972 г., Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию 1992 г., «Повестка дня на XXI век» 1992 г., Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию 2002 г. и др.), а также с самых различных международных трибун, в том числе с трибуны Организации Объединённых Наций (Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», представленный Генеральной Ассамблее ООН в 1987 г., Доклад Генерального Секретаря ООН на 48-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Развитие и международное экономическое сотрудничество: осуществление программы действий для наименее развитых стран на 90-е годы», Доклад ЮНЕП «Навстречу «зелёной» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности» и др.).

Творчество современных архитекторов и градостроителей, инженеров и техно-

логов, работающих в различных сферах проектно-строительной деятельности, создания и производства новых материалов, конструкций и технологий, неразрывно связано с общими тенденциями социально-экономического развития. Всё больше проектов и построек именуется устойчивыми, «зелёными», экоустойчивыми, экологичными, энергоэффективными и другими подобными по сути терминами. Их появление определяется парадигмой устойчивого развития.

Известно, что толчком к развитию «зелёного» или экоустойчивого строительства послужил энергетический кризис середины 70-х годов XX века. Весь мир встал перед проблемой экономии энергоресурсов и поиска альтернативных источников энергии. Со всей очевидностью обнажилась не только проблема ограниченности ресурсов, но и несовершенство модели экономического развития, ориентированной на количественный рост. Стало расти понимание, что экстенсивная экономика, ведёт к саморазрушению и является, таким образом, «неустойчивой». Новой экономической моделью стала доктрина ООН об «устойчивом развитии» (Sustainable Development), которая была принята в 1987 г. «Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию» (WCED). Устойчивое развитие предполагает не количественный рост, а качественные изменения, установление гармонии между природой, экономикой и обществом [1].

Принятие мировым сообществом концепции устойчивого развития определило стремление человечества обратиться к поиску возможностей воплощения её принципов в самых разных сферах деятельности. Устойчивое развитие – это не тенденция и не направление в строительстве, а именно вектор развития, система принципов, проектная парадигма. Следуя стратегии межотраслевого развития, устойчивое строительство призвано обеспечивать потребности ныне живущих поколений людей на высоком качественном уровне, не лишая будущие поколения таких же возможностей [2].

Экологическая составляющая, выступая в качестве неотъемлемого элемента устойчивого развития, представляет собой в наши дни необходимое (обязательное) требование, которому экономическое и социальное развитие должно соответствовать. При отсутствии такого соответствия можно, конечно же, на какое-то время достичь и экономического роста, и социального прогресса, но, увы, невозможно обрести гармонию с природой, без чего человечество рано или поздно обречено на вымирание. Именно экологический компонент, и в этом его главная задача, призван превратить экономическое и социальное развитие в развитие устойчивое, не истощающее, в развитие, поддерживающее жизнь [3].

Поиски нового в строительстве ведутся на фоне глобальных структурных процессов в культуре, вызванных приходом информационной эпохи, становлением постиндустриального общества, общепланетарными природно-климатическими изменениями. «Зелёные» технологии – это инновации, в основе которых лежат принципы устойчивого развития и повторного использования ресурсов. Как производное от применения «зелёных» технологий определяется и «зелёное» строительство. Анализ практики «зелёного» строительства даёт основание выделить две основные черты устойчивых зданий: экологичность и использование высоких технологий. Устойчивое или «зелёное» строительство более лаконично может быть определено как «экологически ориентированное строительство высоких технологий».

Именно поэтому тема экологического строительства зачастую рассматривается в совокупности с «умными» технологиями, позволяющими повысить эффективность «зелёных» принципов, заложенных в тот или иной проект.

Литература

1. Гринчук, И. С., Синяк Н. Г. «Зелёное» строительство как один из важнейших аспектов устойчивого развития / И. С. Гринчук, Н. Г. Синяк // Экономика и управление: Труды БГТУ. – 2014. – № 7. – С. 201-204.
2. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» (Доклад Брундтланд) [Электронный ресурс]. – Москва: Прогресс, 1989. – С. 10. – Режим доступа: <http://xn--80adbkckdfac8cd1ahpld0f.xn--p1ai/files/monographs/OurCommonFuture-introduction.pdf>. – Дата доступа: 12.03.2018.
3. Лепешков, Ю. А. Экологический аспект устойчивого развития: понятие и содержание / Ю. А. Лепешков // Труды факультета международных отношений БГУ: науч. сб. Вып. II / редкол.: В. Г. Шадурский (гл. ред.) [и др.] [Электронный ресурс]. – Минск: БГУ, 2011. – С. 60-64. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5134/1/lepeshkov_2011_trudy.pdf. – Дата доступа: 05.03.2018.

ОПЛАТА ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ

Долинина Т.Н., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный технологический университет, г. Минск)

Низкая экономическая активность белорусского общества является фундаментальным препятствием для развития страны. В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь (Указ Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575) зафиксировано: «к числу внутренних угроз относится *недостаточная мотивация работников к эффективному труду*». Вместе с тем значимость институтов оплаты труда в системе инструментов инклюзивного развития отечественными государственными деятелями явно недооценивается.

Концепция инклюзивного развития сегодня весьма популярна. Основными категориями этой концепции являются понятия инклюзивных и экстрактивных институтов. Под инклюзивными понимаются такие институты, которые разрешают и стимулируют участие больших групп населения в экономической активности, что в свою очередь позволяет наилучшим образом использовать их таланты и навыки на базе свободы выбора. Иными словами инклюзивные институты обеспечивают вовлечение в общественное производство широких масс и, соответственно, большого объема человеческого капитала. Они запускают цикл по созданию и эффективному приложению человеческого капитала, что продуцирует инновации и новые технологии, а это ведет к повышению эффективности производства, более активному экономическому росту и увеличению общественного благосостояния. Экстрактивные институты ограничивают уча-

стие масс в экономическом круговороте, не позволяя продуктивно использовать имеющийся в стране запас человеческого капитала. Устойчивое функционирование инклюзивных институтов ведет общество к процветанию, тогда как экстрактивные институты, сковывающие творческую энергию масс, – к обнищанию [1, с. 145].

Отечественная статистика последних лет указывает на снижение реальных доходов населения на фоне падения производительности труда, что свидетельствует о невысоком качестве институтов, обеспечивающих вовлечение населения в национальную экономику. При этом многочисленные исследователи отмечают, что белорусы отличаются высокими духовно-нравственными, но недостаточно развитыми рационально-деятельными качествами.

Современное белорусское общество в целом выражает приверженность рыночным ценностям. Вместе с тем белорусам свойственны: патернализм; избегание риска; сдержанное отношение к частной собственности; в большей мере негативное или неопределенное отношение к предпринимательству; угасание рыночных ценностей с возрастом; боязнь значительных изменений и революций [2, 3]. Доминирование психологии патернализма и социального иждивенчества, деперсонализация ответственности за свою жизнь определяют характер общественных отношений и образ жизни населения [4].

Дефицит предприимчивых людей в Беларуси предопределен исторически, поскольку ни многовековая история ее существования в составе Российской империи с крепостным населением, ни длительный советский период не способствовали массовому появлению энергичных активных людей, ориентированных на свободное экономическое поведение. Поэтому значительная часть населения Беларуси ментально ориентирована на наемные формы трудовой деятельности, а не на самостоятельные и самодостаточные формы жизнеобеспечения, что обусловлено отсутствием у многих поколений частной собственности, опыта ведения бизнеса и соответственно низкой бизнес-культурой общества. Поэтому в структуре доходов населения Беларуси доходы от предпринимательской деятельности невысоки (составляют около 8% и в последние годы демонстрируют тенденцию к снижению), а преобладают оплата труда и социальные трансферты (более 85%).

В сфере занятости сегодня доминирует наемный труд (более 90% занятых – наемные работники), а в мотивационной структуре трудовой деятельности населения традиционно преобладает материальная составляющая, но, увы, согласно социологическим исследованиям, главным источником богатства в глазах граждан выступает вовсе не труд, а личные связи, многие рассчитывают на элементарное везение [5, с. 14]. Девальвация ценности труда подрывает трудовую мотивацию и веру в социальную справедливость. Отсутствие трудовой мотивации сдерживает рост производительности труда, уровня и качества жизни населения.

Указывая на неэффективность действующих механизмов трудовой мотивации, отметим, что именно институты оплаты труда, затрагивающие значительную и наиболее активную часть белорусского общества, относятся к числу ключевых институтов, способных обеспечить переход к инклюзивному разви-

тию. Поэтому на повестке дня сегодня стоит проблема модернизации отечественных институтов оплаты труда. Ее решение позволит сформировать жизнеспособную систему экономических отношений, базирующуюся на эффективных механизмах мотивации работников к труду, способствующую вовлечению населения в общественное производство и способствующую выполнению государством своих конституционных обязанностей в части обеспечения достойного уровня трудовых доходов и качества жизни населения.

Литература

1. Балацкий, Е.В. Концепция инклюзивных институтов и ее приложения / Е.В. Балацкий // Общественные науки и современность. – 2017. – № 2. – С. 143–155.
2. KEF-2016. Лашук И. Культурный, экономический и финансовый «коды» белорусов: социологическое измерение. URL: http://kef.research.by/webroot/delivery/files/kef2017_slides/KEF2017Nov2p2Lashuk_RUS.pdf. - Дата доступа: 01.03.2017.
3. Канашевич, Н.М. Культурная среда хозяйственной деятельности как фактор социального развития / Н.М. Канашевич// Thesaurus. – 2015. – Вып. 1. – С. 82–85.
4. Комарова, И.К. Аксиологические факторы развития Беларуси в эпоху глобальных перемен / И.К. Комарова // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. – 2017. – № 3. – С. 4–13.
5. Мониторинг общественного мнения в Беларуси. Декабрь 2014 / ISEPS NEWS. Analytical Bulletin of Independent Institute of Socio-Economic and Political Studies. – 2014. – № 4. – С. 3–37.

ГЕНЕЗИС РЫНКА ТРУДА

Кажуро Н.Я., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В любом обществе труд выступает как целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ. Последние необходимы для того, чтобы каждый индивидуум в отдельности и общество в целом смогли удовлетворять свои физиологические и духовные потребности. Поскольку общество не может существовать не потребляя, поэтому оно должно постоянно воспроизводить потребленные жизненные блага. Следовательно, труд является жизненно необходимым объективным условием существования человека и общества в целом. С этой точки зрения труд является вечным естественным условием существования человеческой жизни и не зависит от конкретной её организации, т.е. не выступает ни в какой особой экономической определенности. История развития человеческого общества свидетельствует о том, что труд имеет решающее значение в общественном развитии человека. Труд, по словам Ф.Энгельса, есть «...первое, основное условие всей человеческой жизни, и притом в такой степени, что мы в известном смысле должны сказать: труд создал самого человека» [1, с. 486]. Именно благодаря труду, человек смог выделиться из мира животных, он сумел овладеть силами природы, поставив этим самым их на службу своим интересам. В этом смысле труд есть преж-

де всего процесс, который совершается между человеком и природой. В ходе этого процесса «... человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [2, с. 188].

Труд является не только насущной потребностью человека. Одновременно он выступает и как осознанная им экономическая необходимость. Человек без него не мог бы обеспечивать свои социально-биологические потребности и общество в целом поэтому не смогло бы существовать и развиваться. Надо при этом иметь в виду, что далеко не всякий труд человеку приносит радость и удовлетворение. Любой труд вызывает естественное утомление не только физическое, но и умственное. К тому же он связан часто с отрицательными эмоциями, одновременно требует тех или иных жертв от человека (например, отказа от лечения, отдыха и т.д.). Труд был и, видимо, всегда будет представлять тягостное усилие человека, связанное с необходимостью удовлетворения его потребностей, которые к тому же постоянно растут. Вот почему в любом обществе имеет место принуждение к трудовой деятельности человека. В каждую эпоху само это принуждение различно и имеет свой специфический социально-экономический характер.

Так, на самых ранних ступенях существования человека добывать необходимые жизненные блага заставлял инстинкт самосохранения, его стремление, как и всего живого в природе, выжить. Когда появилось классовое общество принуждение к труду стало носить насильственный, внеэкономический (юридический) характер. Такое принуждение было основано на том, что работник находился в личной зависимости от хозяина и был абсолютно бесправен. Это было характерно как для рабовладельческого, так и для феодального общества. Различие существовало лишь в том, что для рабства характерно открыто насильственное принуждение к труду. Поэтому у рабов полностью отсутствовало материальная заинтересованность в результатах своего труда. В отличие от раба, который сам являлся собственностью своего хозяина, крепостной крестьянин имел некоторые средства производства в своем владении (лошадь, сельскохозяйственный инвентарь, надел земли и т.д.). В таких условиях принуждение к труду не могло быть чисто насильственным. Крестьянин был обязан работать на феодала в силу личной зависимости от него. Такая зависимость была оформлена в законодательном порядке, поэтому получила название юридической (например, в России крепостное право в общественном масштабе было оформлено окончательно Соборным уложением 1649 года).

В отличие от юридического экономическое принуждение к труду непосредственно связано со специфической категорией рыночной экономики – наемным трудом. Однако для его появления необходимо было возникновение двух решающих исторических условий. Человек, прежде всего, должен иметь личную свободу, т.е. юридически не должен от кого бы то ни было зависеть, свободно распоряжаться своей рабочей силой. Однако этого недостаточно для того, чтобы человек мог использовать свои способности к труду исключительно в своих интересах. Для этого надо быть собственником средств производства, с помощью которых можно было бы производить необходимые жизненные блага как для самого работника, так и для его семьи. Поэтому вторым условием появле-

ния наемного труда является отсутствие у человека средств производства, а, следовательно, и средств существования, т.е. он должен быть лишен возможности заниматься производством самостоятельно. Когда такие условия налицо, то человек для удовлетворения своих потребностей и потребностей семьи вынужден наниматься (продавать свою рабочую силу) к тому, у кого есть средства производства, и кто, преследуя свою личную выгоду, готов нанимать рабочую силу за определенное вознаграждение. Так возникает рынок рабочей силы, или рынок труда. Однако действительно все это лишь в применении к рыночной экономике. Это обусловлено тем, что продавать свою рабочую силу может только человек, который лично свободен. Такой возможности не имели ни рабы, ни крепостные крестьяне, будучи лично зависимыми от своих хозяев. Со становлением рыночной экономики происходит и становление рынка труда (наряду с другими ее атрибутами), а на смену внеэкономическому (юридическому) принуждению к труду приходит экономическое (неюридическое, ненасильственное) принуждение. Последнее есть не что иное, как форма экономической зависимости работников наемного труда от работодателей. В основе экономического принуждения к труду лежат два фактора. С одной стороны, монополия частной собственности на средства производства (со стороны нанимателей), а с другой - отсутствие материальных условий и средств существования (со стороны наемных рабочих). В силу этого они не могут не продавать свое единственное достояние (рабочую силу) собственникам средств производства, которые, в свою очередь, станут покупать ее как основной фактор производства лишь в том случае, если будут иметь личную выгоду от такой покупки.

Если пренебречь социальной стороной процесса производства в условиях рыночной экономики и рассматривать её чисто экономически, то формально окажется, что все люди, включая даже тех, которые не имеют ни земли, ни мастерской, ни собственного жилья, являются сособственниками. Все дело заключается в том, что каждый человек является собственником своей рабочей силы, выступающей основным фактором производства в любом обществе. Если ее продать (в условиях рынка она свободно продается и покупается, как и всякий другой товар), то владелец этого специфического товара действительно получит взамен определенную сумму денег, которую он может использовать для покупки необходимых жизненных благ. Однако идеализировать этот рынок абсолютно неправомерно хотя бы потому, что, во-первых, необходимо найти покупателя этого товара (что само по себе совсем непросто в условиях постоянно имеющейся резервной армии труда), а, во-вторых, сложно договориться с нанимателем о приемлемых для обеих сторон условиях сделки. Это обусловлено тем, что в условиях рыночной экономики противоречия между покупателями и продавцами имеют место везде и всегда. Покупатели любого товара (даже такого специфического как рабочая сила) всегда стремятся купить подешевле. Напротив, продавцы, независимо от того, чем они торгуют, хотят продать свой товар подороже. Ситуация на рынке труда осложняется тем, что для продавцов рабочей силы данный товар является единственным, который они могут продать. Поэтому даже при низкой цене на него они вынуждены соглашаться на условия нанимателей, так как не продав свой товар, работники не в состоянии

будут приобрести необходимые потребительские товары, чтобы прокормить свои семьи.

Литература

1. Энгельс, Ф. Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека / К.Маркс, Ф.Энгельс. Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат. – Т. 20.
2. Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат. – Т. 23.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Климкович Н.И., магистр экономических наук (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

Процессы глобализации экономики привели к возникновению новой концепции в рамках корпоративного управления, концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), представляющей собой ответственность бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества, при этом включая экономическую, социальную и экологическую сферы, средств больше требующих законом и экономической ситуацией [3]. Эффективно работающая система КСО позволяет организациям вносить позитивный вклад в свое социальное благополучие и экологическую стабильность, вместе с тем она способствует повышению результативности и устойчивости бизнеса, в том числе усилению репутации и бренда. Благоприятное ведение организациями бизнеса, направленное на устойчивое развитие и приносящее им дивиденды, является социально ответственным ведением бизнеса, требующим предъявления результатов обществу в виде социальной отчетности. Сегодня имеется понятие, что социальная ответственность – это способ довести до сведения заинтересованных сторон содержание, формы реализации и результаты социальной деятельности организации.

В мировой практике имеется убеждение в том, что если организацией уделяется должное внимание добровольной открытой корпоративной социальной отчетности, то общество относится к этой организации более лояльно, формирует кредит доверия и как следствие заметно возрастает интерес к ее продукции, увеличивается объем продаж. Качественное взаимодействие с деловыми партнерами и представителями других заинтересованных сторон укрепляет репутацию и имидж организации, повышает ценность ее бренда, и взвешенный подход к проводимой ею социальной и экологической политике. Построение диалога с заинтересованными сторонами помогает организациям формировать вокруг себя за счет понимания и поддержки со стороны широкого круга заинтересованных сторон положительную среду, способствующую эффективному развитию бизнеса.

Одним из показательных примеров социально ответственной организаций в Рес-

публике Беларусь является ОАО «Савушкин продукт», присоединившийся в 2006 году к инициативе ООН «Глобальный договор». За непродолжительный период в организации произошел качественный переход в сторону стратегического видения задач и методов в области социальной ответственности. Вошедшая уже в регулярную практику организации социальная отчетность, предоставляет ей весомое преимущество на рынках сбыта и труда. Появление социальной отчетности стало крайне важным этапом развития корпоративной культуры ОАО «Савушкин продукт»: сотрудниками проявляется больший интерес к проектам организации, они активно участвуют в благотворительных инициативах. Более того на сегодня организация входит в десятку лидеров в рейтинге самых привлекательных белорусских работодателей региона [2]. Показателен пример социальной ответственности участия ОАО «Савушкин продукт» в номинировании на протяжении длительного времени в разных категориях участия номинации «Социально ответственный бренд» в рамках профессионального конкурса в сфере маркетинга и брендинга – «Бренд года» [1]. Организация неоднократно отмечена золотыми медалями в категориях лучший работодатель, этическое рыночное поведение, активная социальная позиция, защита окружающей среды, частно-государственное партнерство.

В рамках программы «Савушкин продукт» – за здоровье нации» ОАО «Савушкин продукт» реализовало партнерский проект «Здоровое питание детей / Школьное молоко» в одной из школ г. Минска, целью проведения которого было улучшение здоровья детей через изменение структуры и воспитания культуры правильного питания. Проект стал частью международной программы «Школьное молоко» и прошел во многих странах мира, охватив не один десяток миллионов детей и проводился на безвозмездной основе, с большей степенью финансовой нагрузки на ОАО «Савушкин продукт».

Знание потребностей заинтересованных сторон позволяет бизнесу ОАО «Савушкин продукт» предлагать востребованную обществом свою продукцию и осваивать новые рынки, становясь организацией поставщиком позитивных изменений и инноваций в рамках своей основной деятельности через разработку социально значимых продуктов и освоение новых сегментов рынка, в то же время увеличивая свою конкурентоспособность и эффективность.

Таким образом, добровольная открытая корпоративная социальная отчетность организаций, приверженных принципам корпоративной социальной ответственности, является одной из эффективных слагаемых успеха, влияющих на их бизнес и устойчивое развитие. Прозрачность и значимость информации в рамках корпоративной экологической, социальной и этической результативности позволяют организациям выявить мнения и ожидания заинтересованных сторон и представить достигнутые показатели в области КСО и устойчивого развития, сформировать партнерское сотрудничество и как результат повысить конкурентоспособность и имидж.

Литература

1. Бренд года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bestbrand.by>. – Дата доступа: 17.01.2018.
2. Ответственность компании – ОАО «Савушкин продукт» [Электронный ресурс] // Савушкин продукт. – Режим доступа: <http://www.savushkin.by/about/responsibility/>. – Дата до-

ступа: 23.02.2018.

3. Принципы корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс] // Устойчивый бизнес. – Режим доступа: <http://csrjournal.com/principy-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti>. – Дата доступа: 23.02.2018.

ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

*Лацкевич Н.В., кандидат экономических наук,
доцент (Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации,
г. Гомель)*

*Коробкин А.З., кандидат экономических наук,
доцент (Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации,
г. Гомель)*

Целью процесса общественного воспроизводства является повышение уровня жизни населения.

В 1954 г. Комитет экспертов ООН рекомендовал рассматривать уровень жизни как фактические условия жизни населения, включая как материальные, так и культурные составляющие (здоровье, занятость, условия труда, свобода личности и т.д.). В середине 50-х годов XX в. в широко начинает использоваться термин «качество жизни», который трактуется в разных исследованиях по-разному: 1) степень удовлетворённостью жизнью; 2) совокупность экономических и демографических параметров (плотность населения, ВВП на душу населения, бедность, младенческая смертность, уровень грамотности, доступность к санитарии и т.д.); 3) обеспечение условий жизнедеятельности; 4) степень удовлетворения научно обоснованных личных и общественных потребностей; 5) комбинация трех составляющих: качества населения (человеческий потенциал), социальная безопасность (качество социальной сферы), качество окружающей среды. Каждый из перечисленных подходов имеет право на существование, но они либо носят слишком общий характер (1, 3), либо учитывают факторы, а не уровень качества жизни (2), дублируют характеристики уровня жизни (2, 4, 5), либо недостаточно учитывают сочетание субъективных и объективных оценок (4, 5) [1].

Возможны три аспекта изучения уровня жизни: 1) применительно ко всему населению; 2) к его социальным группам; 3) к домохозяйствам с различной величиной дохода.

Количественное определение уровня жизни является сложным процессом, сопровождаемым целым рядом проблем.

1. Отсутствует возможность отразить уровень жизни с помощью одного интегрального показателя.

2. Уровень жизни нельзя охарактеризовать только количеством потребляемых благ и услуг или только степенью удовлетворения потребностей в них.

Уровень потребления всегда требуется сопоставлять с уровнем уже сформированных потребностей. Так, высокий уровень потребления в развитых странах сочетается с отставанием от потребностей, сформированных прогрессивным производством. В то же время низкий уровень потребления в слаборазвитых странах наблюдается в сочетании со слабо развитым потреблением, а значит, с высокой степенью их удовлетворения.

3. Недостаточно разработана методика стоимостной оценки нематериальных услуг.

4. Недостаточно разработаны показатели оценки природной среды: не отражается процесс экологической деградации; недооценивается ущерб, наносимый природной среде.

5. Отсутствует комплексная оценка социальной напряженности (степень безопасности для человека, психологической стабильности, уверенности в завтрашнем дне и т.д.)

6. Не учитываются в должной мере теневые доходы населения.

Обобщая характерные черты национальных концепций понятия уровня жизни населения в разных странах мира, наблюдаем общие существенные компоненты: здоровье, потребление продуктов питания, образование, занятость и организация труда, жизненные удобства, социальное обеспечение, отдых и свободное время, права человека. Понятие качества жизни населения в самом широком смысле включает четыре блока характеристик: качество населения, уровень жизни населения, социальная безопасность, качество окружающей среды.

В Республике Беларусь выбор системы показателей, характеризующих уровень жизни населения, определяется решением задач информационного обеспечения государственной политики в области регулирования уровня жизни, социальной политики с учетом международного опыта и рекомендаций Статистического комитета СНГ. В системе показателей, характеризующих уровень жизни населения, выделяются укрупнённые группы:

1) интегральные показатели, включая макроэкономические индикаторы (ВВП, доходы и расходы консолидированного бюджета, розничный товарооборот, индекс потребительских цен), демографические показатели, параметры экономической активности, статистика культуры, физической культуры, здравоохранения, экологической безопасности; 2) материальная обеспеченность (средний размер номинальной и реальной заработной платы, показатели пенсионного обеспечения, социальной защиты); 3) уровень и структура потребления домашних хозяйств; 4) жилищные условия и имущественная обеспеченность; 5) социальная напряженность.

Беларусь вместе с мировым сообществом вступает в период, который характеризуется глобальными изменениями в экономике, изменением роли образования, науки и культуры в обществе. Человеческое развитие рассматривается как цель и критерий общественного прогресса, а не средство экономического роста. Все большее внимание уделяется не показателям производства, а показателям качества жизни населения как факторам формирования человеческого капитала. Изучение и совершенствование системы показателей, характеризующих уровень жизни населения, остается актуальной задачей для научного познания.

Литература

1. Статистика: учеб. пособие / Н.В. Лацкевич, С.А. Дещеня, Т.Н. Бессонова; под ред. Н.В. Лацкевич. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 363 с.

СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Липницкая В.В., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск)

Близнюк З.Г. (Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск)

Григорьева В.Б. (Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск)

Преобразование социального фактора в важнейшее условие устойчивого экономического роста и общественного развития – это одна из основных задач трансформационной экономики. Взаимосвязь, а вероятнее всего, единство экономического и социального направлений характерно для большинства стран с рыночной экономикой.

Опыт стран с рыночной экономикой показал, что уровень и характер активности работников становится основным источником изменений в обществе, основой совершенствования производства. В свою очередь, характер экономической активности людей в сфере экономики зависит от их социальных качеств, которые формируются в других сферах общества. Следовательно, изучение социального аспекта функционирования человеческих ресурсов крайне важно для практики, поскольку здесь заключены большие и пока недоиспользуемые резервы экономики.

Однако в Беларуси, по всей видимости, единство социального и экономического направлений еще не сформировалось.

Одной из угрожающих проблем в республике становится растущий разрыв в доходах работников между различными отраслями экономики, между социальными группами населения внутри государства в целом и его регионов. Так, например, в 2017 году начисленная номинальная среднемесячная заработная плата работников, занятых в сфере информации и связи, более чем в 4,2 раза превышала ее в сфере образования и в 2 раза – в сфере научных исследований и разработок [1].

Низкий уровень заработной платы в сфере научно-образовательного комплекса вызывает дефицит высококвалифицированных, креативно мыслящих и инновационно активных работников, способных вести самостоятельные науч-

ные исследования, разрабатывать высокие технологии, открывать мир знаний и культурных ценностей. А так как экономическая и социальная сферы экономики взаимосвязаны, то, в дальнейшем, это может привести к деградации не только в экономической сфере, но и в социальной сфере, что заставит искать новые способы общественной регуляции.

Другой проблемой в Беларуси является низкий уровень доходов большинства населения, а также дифференциация доходов домохозяйств. По данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни в 2016 году доходы каждого десятого белоруса (10,3 %) ниже прожиточного минимума [1]. Известно, что официальный "прожиточный минимум" не обеспечивает даже поддержания нормальной жизнедеятельности человека, не говоря уже о воспроизводстве человеческого капитала. Когда имеют место финансовые ограничения, то наблюдается замедление процесса формирования человеческого капитала, так как семьи с малыми доходами не имеют достаточно средств для инвестирования в себя и своих детей.

Снижение уровня доходов у значительной части населения ухудшило качество проведения свободного времени, которое, как известно, имеет прямое отношение к формированию личности. В 2016 г. население Беларуси в возрасте 10 лет и старше только 2,2 % свободного времени тратили на обучение, 0,9 % – на посещение театров, кино, концертов, музеев, библиотек, спортивных и других зрелищных мероприятий. При этом велики затраты свободного времени на бездеятельный отдых, особенно у молодежи. Наиболее распространенное занятие в свободное время – это просмотр телепередач и других средств массовой информации (47,7 %), но также велика доля тех, кто проводит время без определенного занятия (13,5 %) [1].

Таким образом, население Беларуси в возрасте 10 лет и старше в свободное время предпочитает пассивный отдых. Бездеятельный отдых – форма реализации социально неоправданных затрат времени, которая часто способствует распространению таких негативных социальных явлений как алкоголизм, наркомания, малокультурные развлечения, правонарушения, после которых заметно снижается экономическая активность населения. В результате «низменные» потребности в проведении досуга становятся пассивными факторами экономического развития общества, асоциальными установками в социально-экономической деятельности.

Учитывая вышеизложенное, следует подчеркнуть, что все отмеченные выше тенденции оказывают деструктивное воздействие на социальную структуру белорусского общества. И видим отчетливую тенденцию к концентрации богатства, знания, технологий на весьма небольших территориях республики, среди малых групп населения, которые составляют незначительную долю общего населения и, в силу своей малочисленности, не обеспечат устойчивый экономический рост и развитие нации.

Поэтому, по нашему мнению, главной особенностью проводимой государством экономической и социальной политики должно стать создание условий для формирования человеческого капитала, обеспечения равных возможностей реализации потенциала личности.

Литература

1. Статистическая информация [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 02.03.2018.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ОХРАНЫ ТРУДА

Малышева Е.В., кандидат экономических наук, доцент (Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация)

Управление охраной труда с точки зрения экономики представляет собой совокупность принципов, различных методов и средств стимулирования работодателей (прежде всего материальных) в создании безопасных условий труда и повышении культуры производства. Механизм обеспечения работнику достойных условий труда предусматривает методы и позитивной, и негативной мотивации работодателя, в частности финансирование и планирование трудоохранных мероприятий, налогообложение, предоставление льгот и компенсаций, возмещение ущерба работникам и др.

В зависимости от степени жесткости институциональных условий в сфере законодательства об охране труда, поведение компаний-работодателей может различаться. Под институциональными условиями понимается совокупность основополагающих политических, социальных и юридических норм и правил, которые образуют основу для производства, обмена, распределения [2].

Институциональные условия позволяют регулировать воспроизводство региональной экономики, основные сферы жизни общества. Институциональные условия проявляются и реализуются на формальном уровне, и неформальном. Понятие «институциональные условия» является целостным, системным.

Говоря о мягкости институциональных условий, мы подразумеваем полноту норм и правил, регулирующих деятельность в сфере безопасности труда, их последовательность и нацеленность на обеспечение интересов государства и общества, обязательность для исполнения всеми участниками трудовых отношений, достаточность и эффективность контроля за исполнением [1].

При формировании региональной социально-экономической системы происходят институциональные изменения всех базовых институтов. В связи с этим можно различать такие типы институциональных условий, как:

- системные, которые направлены на возникновение, становление связей и систем в региональной социально-экономической системе;
- модернизирующие, которые направлены на модернизацию устаревших (или образование принципиально новых) институтов, способствующих становлению региональной социально-экономической системы;

- вещественно-структурные, которые могут получить отражение в росте экономики, улучшении социально-экономического положения региона;
- организационные, связанные с принципиальным перепроектированием региональной социально-экономической системы для достижения значительного улучшения результатов деятельности.

Повышение жесткости институциональных условий в сфере охраны труда может быть достигнуто путем формирования и применения норм и правил, нацеленных на максимально эффективное использование средств работодателей и государства при соблюдении нормативов в сфере охраны труда. В этом случае появляется возможность применения более гибких схем стимулирования работодателей к выполнению нормативных требований законодательства об охране труда. Зарубежный опыт показывает, что уровень затрат на трудовоохранные мероприятия значительно превышает нормативный уровень. Но издержки администрирования подобных систем могут также существенно возрасти. Данные издержки могут быть отнесены к трансакционным издержкам государства в связи с формированием, поддержанием и практической реализацией системы регулирования отношений в области безопасного труда.

Так, при повышении жесткости институциональных условий в сфере охраны труда, компании соблюдают нормы трудового законодательства, а инвестиции в мероприятия по улучшению условий труда осуществляются на должном уровне. Если же созданные государством институциональные условия не могут быть охарактеризованы как жесткие, компании преимущественно ориентированы на максимальное получение дохода, активно используют пробелы в законодательстве, формируют собственные нормы расходования средств на обеспечение трудовоохранных мероприятий.

Отметим также и еще одну особенность влияния степени жесткости институциональных условий на трудовые отношения. От того, каково соотношение степени жесткости институциональных условий в сфере трудового законодательства и в сфере налогообложения, зависят стратегии поведения работодателей.

Статистика в области состояния и условий труда в Российской Федерации позволяет делать выводы о достаточно мягких институциональных условиях в этой сфере. Реализация целевых программ, направленных на улучшение условий труда и снижение производственного травматизма и профессиональных заболеваний не приводит к значительным результатам. Действующие нормы и правила не способны заинтересовать работодателей к соблюдению норм и правил в области охраны труда. Оценка расходов на трудовоохранные мероприятия и их сопоставление с выигрышем при различных институциональных условиях представляет, по нашему мнению, существенный научный интерес.

Итак, в зависимости от задач, поставленных перед системой экономики охраны труда, системы стимулирования могут существенно различаться. Достаточная жесткость институциональных условий в сфере охраны труда позволяет использовать гибкие системы стимулирования работодателей. Но и в одинаковых институциональных условиях возможно различное поведение компаний-работодателей в зависимости от того, какие цели преследуют их руководители.

Литература

1. Бозо, Н.В. Институциональные барьеры в развитии нефтегазового сектора / Е.В. Малышева, В.В Шмат, Н.В. Бозо // Вестник НГУ. Сер. Социально-экономические науки. – 2007. – № 1.
2. Литвинцева, Г.П. Институциональная экономическая теория: учебник / Г.П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.

СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

*Матвиенко И.Л. (Переяслав-Хмельницкий
ГПУ им. Григория Сковороды, г. Переяслав-
Хмельницкий, Украина)*

Становление Украины как демократического, социально ориентированного, правового государства имеет целью повышение уровня жизни ее граждан к социальным стандартам цивилизованных стран мира. Особенно актуальным стоит вопрос создания надежной и адекватной рыночным условиям системы социальной защиты населения, потерявшего трудоспособность, с учетом имеющихся тенденций финансового обеспечения и сбалансирования ресурсов бюджета пенсионного фонда достаточных для выполнения соответствующих социальных обязательств.

Во многих странах мира пенсионные системы уже давно стали многоуровневыми и напоминают своеобразный «пенсионный пирог». В такой «пирог» превращается и пенсионная система в Украине. Введение в Украине такой системы началось в 2004 году, когда приняли законы «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» и «О негосударственном пенсионном обеспечении». В ее состав входят три уровня: I – солидарная система пенсионного страхования (в ней активно задействованы практически все граждане страны, независимо от их возраста и желаний); II – накопительная система общеобязательного пенсионного страхования (эта система еще не функционирует в Украине, будет вводиться с 1 января 2019 года); III – система негосударственного пенсионного обеспечения (эта система уже действует в Украине с 2005 года). [4; 5; 1].

Размер средней пенсии солидарной системы ежегодно растет, однако учитывая темпы инфляции, размер реальной пенсии увеличивается значительно медленнее. Средний размер пенсии в Украине вдвое меньше прожиточного минимума и на 1 октября 2017 года составляет 1880 гривен. С принятием нового закона минимальная пенсия теперь составляет 1452 грн – для тех, у кого достаточно стажа (была – 1312 грн). Минимальная пенсия для тех, у кого не хватает стажа, выросла с 949 грн до 1373 грн [3].

Таблица 1 – Объем минимальных пенсионных выплат в Украине в 2013-2017 гг.

Год	2013	2014	2015	2016	2017
Минимальная пенсия, грн.	894	949	949	1074	1452

Динамика основных показателей деятельности Пенсионного фонда Украины в 2014-2017 г.г. свидетельствует о тенденции к сокращению численности пенсионеров и доли расходов Пенсионного фонда Украины в ВВП страны (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика показателей деятельности Пенсионного фонда Украины в 2014-2017 г.г. [2]

Показатели	2014	2015	2016	2017	Прирост,% (п.п.)
Численность пенсионеров, тыс. человек	13533	12147	12296	11939	88,2
Доля расходов Пенсионного фонда Украины в ВВП,%	15,3	13,4	11,2	9,9	- 5,4 п.п.
Расходы Пенсионного фонда Украины, всего, млн. грн.	243477,9	265667,8	253448,6	283168,5	116,3
Административные расходы, связанные с выполнением функций, возложенных на органы ПФУ, млн. грн.	2,301	2,354	2,397	3,060	133,0
Доля административных расходов в структуре расходов ПФУ,%	0,92	0,88	0,95	1,08	+ 0,16 п.п.

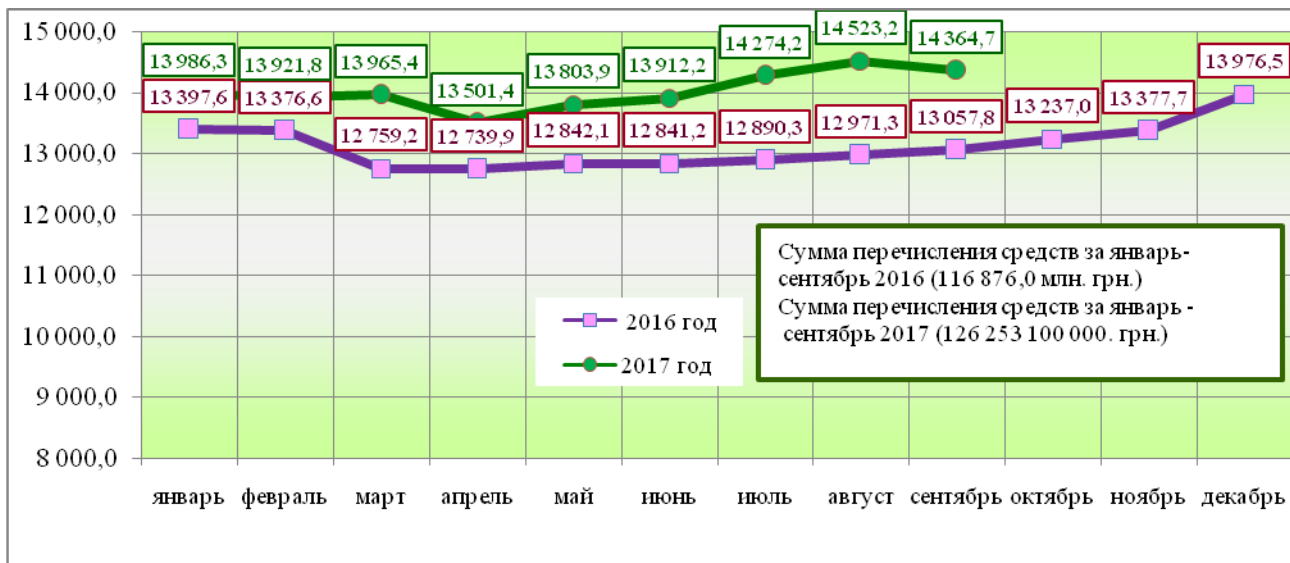


Рисунок 1 – Динамика роста объемов пенсионных выплат через текущие счета пенсионеров в учреждениях банков в течение 2016-2017 годов, млн. грн. [3].

По расчетам ежегодное сокращение количества пенсионеров в данный период составило 463,3 тыс. человек [2].

Выводы. Действующая пенсионная система Украины является платежеспособной только при условии финансовой поддержки со стороны государства. На данном этапе целесообразно осуществление следующих мероприятий: расширение базы начислений страховых взносов за счет легализации доходов и уровня заработной платы; поэтапное внедрение паритетной уплаты страховых взносов страхователями и застрахованными лицами; создание и мониторинг государственного реестра социального страхования; исключение возможности принятия решений о пересмотре размеров пенсий без учета реальных возмож-

ностей бюджета Пенсионного фонда и соответствующих актуарных расчетов; поэтапное повышение стоимости одного года страхового стажа застрахованного лица при исчислении размера пенсии; создание кадрового потенциала на предприятиях; пересмотр пенсионного возраста в соответствии с ростом продолжительности жизни.

Литература

1. Итоги развития системы негосударственного пенсионного обеспечения по состоянию на 30.06.2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_II_kv%202017.pdf
2. Калашникова, Т.В. Модернизация деятельности пенсионного фонда Украины: состояние и перспективы / Т.В. Калашникова, А.Н. Калашников // Глобальные и национальные проблемы экономики. – 2017. – № 19. – С. 398-401.
3. Официальный сайт Пенсионного фонда Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
4. Развитие государственного пенсионного страхования в условиях пенсионной реформы: монография [А. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, А. В. Петрушка и др.]: Под ред. А. П. Кириленко, Б. С. Малиняк. – Тернополь: ТНЭУ, 2013. – 350 с. ISBN 978-966-654-350-2
5. С 2019 года вводится накопительная пенсионная система – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://buhgalter.com.ua/news/soctzialniy-zahist/z-2019-roku-zaprovadzhuyetsya-nakopichivalna-pensiyna-sistema/>

SOCIAL BUSINESS DEVELOPMENT IN LITHUANIA

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА В ЛИТВЕ

Rukuižienė R., *Msc oec. (Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lietuva)*

Рукуйжене Р., *магистр (Университет Александра Стульгинскиса, г. Каунас, Литва)*

Social business development is an important study area framed by a new dimension – social entrepreneurship [1; 2]. Executives of business focus their attention on the possibilities to find new markets, especially to find new activities with more high value for society. It means that business is faced onto society, and this business declaration is openly clear for society, too. Social business development needs investigations about how it can support social groups or communities, when different sized companies in different Lithuanian regions face with the new challenges – unemployment of youth and women, lack of skilled people.

The analysis of EU Programme „Europe-2020“ serves as a background of implementation of the Lithuanian regional development pilot programmes with the focus on: 1) the social entrepreneurs‘ support and financially sustainable social enterprises; 2) the help charities and other not-for-profits set-up social enterprises with revenue generating activities, enabling them to better achieve social change; 3) the providence

of EU structural support mechanism targeting the help for social enterprises move towards greater social impact and financial sustainability; 4) the work to promote awareness and understanding of social business practice and to create a favourable environment in markets that lack institutional support [5].

The concept of social business is understandable as a “hub” of entrepreneurs, local communities and governance interests [8]. Social business development could be progressed under some models: 1) “profit generator” model, when economic activity has no direct social impact and profit partially is transferred to another activity, that does have direct social impact; 2) “trade-off” model, when economic activity has direct social impact, and there is a trade-off between producing a financial return and producing social impact; 3) “lock-step” model, when economic activity has direct social impact, also generates a financial return in direct correlation to the social impact created [6]. According to ENRD Rural Entrepreneurship Gateway Report, entrepreneurship is one of the most important approaches to address the economic problems of rural communities and to attract attention with the dramatic economic downturn in EU countries. Barriers and recommendations of business and entrepreneurship development in EU-27 surveyed in OECD WPSMEE Report [7]. EVPA Report and European Research Network (EMES) presents the European social business sector. Social business is identifying by shared characteristics among organisations, such as “enterprise orientation” or “social aims/projects”. Social projects of enterprises need a lot of financial injections. Social enterprises or „community interest companies“ are not generating profits for shareholders, and primacy activity are oriented to social aims and trading goods and services for local population [3]. Strategic decisions of social business development are important for implementation principles of social responsibility concept, and help to consolidate entrepreneurs’ skills, their benefits for long time, ensuring to achieve positive financial results and growth [4]. Social networking serves for acknowledgement population about good experience in social business development in Lithuania or generally in EU by European Commission networking EUclid – “Social Innovation Europe”, “SIEurope”, “EUSocialInnov” and etc. [6]. Types of social business in Lithuania – economical activity is up-graded usually to socially oriented business or regional development projects, housing works, disability SMEs, non-profit organizations (voluntary or donated activity). Implemented business development projects in Lithuania could be interesting as the good experienced examples illustrating the results of EU structural support.

Social business helps to transform business environment, and to promote peer learning and enhance the exchange of ideas needful for business and society. Research results display the clear outlook to social business development in EU as new entrepreneurial focus on managerial invented process and identification of socially oriented business referable functions. Social business helps to not-for-profits set-up social enterprises with revenue generating activities, enabling them to better achieve social change and greater social impact. Social business covers the social and economic activities seeking to promote awareness and understanding of social business practice and to create a favourable environment in markets that lack institutional support.

References

1. Bornstein, D. How to change the world: social entrepreneurs and the power of new ideas, 2004. Citation in Austin, J., Reficco, E. (2009). – GB/NW, Oxford University Press.

2. Dees, J. G. The meaning of social entrepreneurship. Occasional Paper. Fuqua School of Business, CASE, Durham, NC, 2001.
3. Defourny, J., Nyssens, M. Social enterprise in Europe: recent trends and developments, 2008.
4. Drucker, P. F. The new meaning of corporate social responsibility. – USA, California Management Review 26 (2), 1984.
5. EU Framework Programme for Research and Innovation, 2014.
6. EUclid networking in EU, 2015.
7. High-level meeting on lessons from the global crisis and the way forward to job creation and growth by „BOLOGNA+10“ PARIS, 17-18 November, 2010 / OECD working party on SMEs and entrepreneurship (WPSMEE).
8. Mair, J., Ganly, K. Social entrepreneurs: innovating toward sustainability, 2009.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Симахова А.А., кандидат экономических наук (Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара, г. Днепр, Украина)

На современном этапе все страны мирового сообщества стремятся к высоким показателям социального развития и обеспечения благосостояния населения. Процесс социализации экономики, как раз, направлен на повышение благосостояния людей.

В научной литературе достаточно внимания уделено вопросу социализации экономики. Стоит отметить, что западная научная школа использует термин «социализация» в широком спектре наук – психологии, социологии, истории экономики, педагогике. Причем, социализация рассматривается на личностном уровне относительно развития индивида или отдельных групп. Можно назвать таких зарубежных ученых, как Б.Э. Эшфорд, А.М. Сакс, Д.М. Шлюс [1], К. Флистад [2], которые рассматривали социализацию с точки зрения управления человеческими ресурсами. В то же время в украинской научной школе социализацию в большей мере рассматривают в связи с развитием национальной экономики, как процесс на макроэкономическом уровне. Можно назвать таких известных украинских авторов, как З.И. Галушко [3], В.О. Гришкин [4], Н.Н. Деева [5] и др., которые рассматривали процессы социализации экономики.

В современных условиях глобализации социализация экономики выходит на глобальный уровень. Такому аспекту не уделено достаточно внимания в научной литературе, поэтому целью данной работы является изучение развития социализации экономики в глобальных условиях.

На сегодняшний день почти все глобальные тенденции связаны с обеспечением благосостояния людей. Процессы глобализации и интеграции, происходящие в рамках национальных экономик проникают во все сферы жизни, причем, не только в экономику, но и социальный сектор. Главная цель усиления социализации экономик стран мира, заключается в ограничении и нейтрализации

ции потенциально деструктивной в социальном контексте природы рынка.

В таких условиях теоретический аспект социализации экономики приобретает более широкое значение, как тенденция и процесс в экономической и социальной сферах.

Необходимость глобальной социализации экономики обуславливается тем перечнем глобальных проблем (демографических, экономических, социальных, экологических, военных и др.), которые не могут быть решены одной страной и требуют усилий всего мирового сообщества. При таком понимании процесс социализации выходит уже за пределы одного государства и касается всей глобальной экономики. На глобальном уровне не только государство влияет на процессы социализации экономики, но и другие глобальные субъекты, такие как ТНК, международные организации, сообщества экспертов и т.д. [6, с. 6].

По нашему мнению, в трактовке категории «социализация экономики» надо учитывать влияние глобальных субъектов на социальную сферу и проявления глобальных тенденций в национальном экономическом пространстве, что более полно отвечает требованиям современных условий.

Перспективами дальнейших исследований по названной проблеме будет анализ глобальных индикаторов, с помощью которых можно будет оценить социализацию экономики в разных странах мира.

Литература

1. Ashforth, B.E. Socialization tactics, proactive behavior, and newcomer learning: Integrating socialization models / B.E. Ashforth, D. M. Sluss, A.M. Saks // *Journal of Vocational Behavior*. – 2007. – Volume 70, Issue 3. – P. 447-462.
2. [Filstad](#), C. Organizational commitment through organizational socialization tactics / C. Filstad // *Journal of Workplace Learning*. – 2011. – Volume 23, Issue 6. – P. 376-390.
3. Галушка, З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2009. – 408 с.
4. Гришкін, В.О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктор економічних наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В. О. Гришкін. – Дніпропетровськ, 2005. – 36 с.
5. Деева, Н. М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи / Н. М. Деева. – Дніпропетровськ: АРТ-ПРЕС, 2006. – 444 с.
6. Sardak, S. Potential of economy socialisation in the context of globalisation / S. Sardak, O. Bilska, A. Simakhova // *Economic Annals-XXI*. – 2017. – № 164(3-4). – Pp. 4-8. – DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V164-01>

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Стришенец Е.Н., доктор экономических наук, профессор (Восточноевропейский национальный университет им. Леси Украинки, г. Луцк, Украина)

Павлов К.В., кандидат экономических наук, доцент (Восточноевропейский национальный университет им. Леси Украинки, г. Луцк, Украина)

Исследуя конкурентные особенности между объектами жилой недвижимости, следует обратить внимание на то, что рыночная цена может в значительной степени отличаться от рыночной стоимости жилого объекта, особенно в то время, когда отсутствуют четкие критерии определения равновесия рынка жилой недвижимости. К примеру, на рыночную цену оказывает прямое воздействие: развитие и дальнейшая доступность ипотечного кредитования на рынке жилой недвижимости; тарифы налогообложения или вообще налоговое регулирование в отношении определенного жилого объекта; отсутствие со стороны продавца достаточного количества времени для выявления рыночной реакции на те или иные общественные события [2].

Если же рассматривать жилую недвижимость как инвестиционный проект – инструмент генерирования дохода, то следует сразу отметить, что инвестиция любых объемов имеет цель самовоспроизводства с последующим ее приростом и является долгосрочной. Известно, что влияние разного рода качественных признаков и характеристик жилой недвижимости на ее конкурентную способность достаточно широк. В связи с чем четкая детализация весомых факторов является весьма важной [1, 2]. Предлагаем исследовать ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на рыночные позиции объектов жилой недвижимости и их конкурентную способность, а именно:

- *фактор стоимости.* В оценку объекта жилой недвижимости заложена, прежде всего, стоимость имущественных прав на него;

- *фактор влияния.* Жилая недвижимость, как и любой другой ее тип, подвержена влиянию таких рыночных факторов, как спрос и предложение. Ведь, в случае, когда уровень предложения существенно проседает относительно показателей спроса на рынке, стоимость жилых объектов демонстрирует свой рост;

- *фактор возможных изменений.* Различные социальные и экономические условия имеют склонность к изменениям, и соответственно любая форма собственности испытывает на себе указанные изменения;

- *фактор замещения.* Особое значение для покупателя играет ценность конкретно взятого объекта жилой недвижимости, которое определяется путем сопоставления с похожим по характеристикам и особенностям неподвижным объектом;

- *фактор эффективности использования.* С целью определения наиболее

эффективного функционального назначения по применению того или иного жилого объекта с целью достижения высокого уровня его рентабельности осуществляется сравнение имеющегося объекта недвижимости с его аналогами;

- *фактор изменения производительности*. Улучшение технических и эксплуатационных характеристик жилых объектов с целью поднятия уровня их материальной отдачи и рыночной стоимости;

- *фактор материальных вложений*. Улучшение технических и эксплуатационных характеристик жилых объектов, как правило, приводит к увеличению их рыночной стоимости;

- *фактор рыночной конкуренции*. Данный фактор является фундаментальным, так как характеризует интенсивность экономических сил, оказывающих влияние на баланс спроса и предложения на рынке;

- *фактор соответствия*. Влияние данного фактора можно наблюдать в отдельных районах жилой застройки, где подавляющее большинство зданий одного стилистически-технического типа формирует "условный стандарт" окружения;

- *фактор регрессии*. Данный фактор проявляется в том, что дешёвые и более стоимостные жилые объекты, расположенные в пределах одной местности (района), оцениваются на идентичных принципах (дорогие объекты – дешевет в связи с соседством классом ниже жилых зданий);

- *фактор ожидания*. Данный фактор отражается в "ожидании" со стороны инвесторов в течение определенного отрезка времени для увеличения рыночной цены на жилые объекты, в которые инвестированы средства (ожидание роста цен и спроса на рынке);

- *фактор территориального различия*. Нахождение определенного объекта жилой недвижимости в отдельной области характеризуется набором отдельных характеристик, которые оказывают непосредственное влияние на стоимость жилья;

- *фактор влияния окружения на формирование стоимости*. Известно, что рыночная цена на объекты жилой недвижимости напрямую зависит от местности, среды и окружения рядом с определенным объектом;

- *фактор полезности*. Определяется способностью и уровнем удовлетворения жилищных потребностей населения в процессе практического использования жилого объекта;

- *фактор дефицита*. Определяется фактом наличия малого количества предложения жилых объектов на определенном региональном или локальном рынках;

- *фактор предложения*. Определяется фактом наличия большого количества предложения жилых объектов на определенном региональном или локальном рынках.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что *фактор* – определенное обстоятельство или условие, в результате воздействия которого, изменяется широкий ряд рыночных процессов, а также границ, что его охватывают. Что же касается понятия конкурентной способности жилых объектов, можно утверждать, что факторы, которые на нее влияют – это в определенном роде движущие

шая сила, в результате воздействия которой изменяются возможности объектов жилой недвижимости конкурировать друг с другом в рамках региональных (локальных) рынков жилой недвижимости.

Литература

1. Павлов, К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні / К.В. Павлов. – Рівне: НУВГП, 2013. – 230 с.
2. Стрішенець, О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1 (47). – Ужгород, 2016. – Т. 2. – С. 35-38.
3. Стрішенець, О.М. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2017. – № 3 (11). – С. 7-12.

СЕКЦИЯ 8
Современные технологии
HR-менеджмента

ZRÓWNOWAŻONE ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIM JAKO WSPARCIE ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU ORGANIZACJI

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ПОДДЕРЖКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Bombiak E., doktor nauk ekonomicznych
(Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w
Siedlcach, Polska)*

*Бомбьяк Э., доктор экономических наук
(Естественно-Гуманитарный Университет
в г. Седльце, Республика Польша)*

Zarządzanie zasobami ludzkimi (ZZL) określane także mianem funkcji personalnej jest definiowane jako ciąg logicznie ze sobą powiązanych czynności, ukierunkowanych na zapewnienie organizacji w określonym czasie i miejscu wymaganej liczby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach oraz tworzenie warunków stymulujących efektywne zachowania zatrudnionego personelu zgodnie z nadrzędnym celem organizacji [6, s. 20]. Do głównych etapów tego procesu należą: planowanie zatrudnienia, rekrutacja i selekcja pracowników, ocenianie, motywowanie, rozwój i zwalnianie pracowników.

Koncepcja równoważonego zarządzania zasobami ludzkimi jest efektem powiązania koncepcji zrównoważonego rozwoju z zarządzaniem zasobami ludzkimi. Oznacza ona uwzględnienie w procesie realizacji funkcji personalnej obok celów ekonomicznych przedsiębiorstwa, także aspektów społecznych i ekologicznych. Wymusza to konieczność zmiany filozofii zarządzania zasobami ludzkimi poprzez włączenie celów ekologiczno-społecznych do wszystkich podobszarów tego zarządzania, począwszy od planowania zatrudnienia, poprzez rekrutację i selekcję rozwój i motywowanie pracowników, a skończywszy na ich ocenie oraz kształtowaniu warunków pracy. Nie chodzi tu o okazjonalne podejmowanie przez podmioty gospodarcze działań z zakresu zrównoważonego rozwoju, uzasadnianych głównie chęcią poprawy wizerunku czy wpisania się w modne trendy [15, s. 9; 17, s. 304]. W koncepcji tej podkreśla się konieczność szerszego formułowania celów funkcji personalnej niż tylko w kategoriach interesu ekonomicznego.

Bezpośrednim skutkiem wdrożenia koncepcji równoważonego ZZL jest kształtowanie zrównoważonych zasobów ludzkich tj. wysoko wykwalifikowanych pracowników rozumiejący i stosujący zasady zrównoważonego rozwoju w swojej pracy. Pojęcie to obejmuje zarówno kierowników wytyczających kierunki działania firmy na wszystkich szczeblach zarządzania, jak również pracowników zatrudnionych na stanowiskach niekierowniczych [14, s. 9-18; 3, s. 132-156]. Są to pracownicy, którzy wykonują swoją pracę w sposób odpowiedzialny ekologicznie i społecznie [14, s. 9-18; 8, s. 161; 15, s. 673].

Główne komponenty zrównoważonego ZZL stanowią: społecznie odpowiedzialne ZZL oraz „zielone” ZZL.

Społeczny wymiar zrównoważonego ZZL polega na optymalnym wykorzystaniu

zasobów ludzkich przy jednoczesnym poszanowaniu prawa i godności człowieka. Wyrazem realizacji w praktyce tego podejścia jest przestrzeganie zasad etycznych w relacjach z pracownikami na wszystkich etapach procesu kadrowego (od rekrutacji i selekcji poprzez motywowanie, ocenianie i rozwój, aż po restrukturyzację zatrudnienia). Ów wymiar zarządzania zasobami ludzkimi przejawia się w podmiotowym traktowaniu pracowników jako ważnych interesariuszy [7, s. 306].

Można zatem stwierdzić, że zrównoważone zarządzanie zasobami ludzkimi to element wspierający realizację koncepcji CSR w odniesieniu do interesariuszy wewnętrznym, jakimi są pracownicy organizacji. Nie ogranicza się ono jedynie do respektowania przez pracodawcę zobowiązań wobec pracowników wynikających z przepisów prawa. Natomiast jest wyrazem odpowiedzialnego podejścia do zarządzania pracownikami. To zarządzanie, w którym obowiązują zasady wzajemnego szacunku, sprawiedliwości i przejrzystości podejmowanych działań w okresie podejmowania zatrudniania, jego trwania i zakończenia. Ma ono na celu nie tylko wzrost wydajności i jakości pracy, ale także uwzględnienie możliwości pracowników oraz zaspokojenie różnorodnych ich potrzeb [11, s. 220].

„Zielone” ZZL to komponent zrównoważonego ZZL uwzględniający kontekst ekologiczny jako podstawę podejmowanych decyzji kadrowych. Stanowi ono ważny instrument implementacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w organizacji [19, s. 11]. Polega na wykorzystaniu polityki personalnej w celu wspierania ekologii [21, s. 117-139]. Głównym celem „zielonego” ZZL jest kształtowanie wrażliwości ekologicznej zatrudnionych, proekologicznego środowiska pracy i ekologicznie odpowiedzialnych postaw pracowników, które to następnie są przenoszone, jako model funkcjonowania, do sfery prywatnej [12, s. 140-156].

Autorzy podejmujący problematykę „zielonego” ZZL zwracają uwagę na szereg ekologicznych praktyk możliwych do zastosowania w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi na poszczególnych etapach procesu kadrowego (1, s. 1-13; 10, s. 2; 13, s. 104; 9, s. 244-252; 2, 45-53] tj.:

- uwzględnianie zadań związanych z ochroną środowiska w opisach stanowisk pracy,
- uwzględnianie zielonych kompetencji jako składnika profilu wymagań na każdym stanowisku pracy,
- preferowanie w procesie rekrutacji i selekcji kandydatów posiadających kompetencje i doświadczenie w zakresie realizacji projektów ekologicznych,
- zachęcanie do rozwoju „zielonych” kompetencji oraz oferowanie szkoleń środowiskowych dla pracowników i menedżerów,
- włączanie kryteriów ekologicznych do oceny okresowej pracowników,
- dzielenie się wiedzą w odniesieniu do inicjatyw i programów środowiskowych oraz nagradzanie za ich realizację,
- zachęcanie do ekologicznego postępowania podczas wykonywania zadań zawodowych (np. ograniczanie zużycia papieru w biurze, segregacja odpadów).

Elementem zielonego HRM jest też tworzenie zielonych miejsc pracy określanym mianem „zielonych kołnierzyków”. To stanowiska, które pomagają ograniczać negatywny wpływ na środowisko naturalne poprzez poprawę jakości

ekologicznej produktów, usług i procesów technologicznych [6, s. 10-20]. Według szacunków Komisji Europejskiej do 2020 roku w Europie powstanie 2,8 mln „zielonych miejsc pracy”[5].

Literatura

1. Ahmad, S. Green Human Resource Management: Policies and Practices. Cogent Business & Management. -2015. -No 2. -S.1-13.
<https://www.cogentoa.com/article/10.1080/23311975.2015.1030817.pdf> - Dostęp: 30.03.2018
2. Bangwal, D., Tiwari, P., Green HRM – A way to greening the environment. IOSR Journal of Business and Management. – 2015.- Vol. 17. - Issue 12 -. P. 45-53.
3. Cohen, S. Sustainability Management. - New York: Columbia University Press.- 2011.
4. Dyllick T., Hockerts K. Beyond the business case for corporate sustainability. Business Strategy and the Environment. – 2002.- vol. 11.- no. 2.- P.130-141.
5. Korsak, M. Gra w zielone miejsca pracy, http://rynekpracy.org/x/581071?ci=podstrona_komentarze&did=582769&state=am -Data dostępu: 29.03.2018.
6. Kryk, B. Czas na zielone kołnierzyki, *Ekonomia i Środowisko*. -2014. -Nr 3 (50). -S.10-20.
7. Liebowitz, J. The role of HR in achieving a sustainability culture. Journal of sustainable development. – 2010.-No 3. – P. 50–57.
8. Majewski, D. Zrównoważeni pracownicy i ich satysfakcja z pracy. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów*. -2012. - Nr 2 (24). - S.155-167.
9. Mandip, G. Green HRM: People Management Commitment to Environmental Sustainability. *Research Journal of Recent Sciences* . – 2012. -Vol. 1. – S. 244-252.
10. Mathapati, C. M. Green HRM: A strategic facet. *Tactful Management Research Journal*. -2013.- No 2(2). - S. 1–6.
11. Moczyłowska, J. Zarządzanie zasobami ludzkimi w organizacji. Podręcznik akademicki. - Warszawa: Difin. -2010.
12. Muster, V., Schrader, U. Green work-life balance: A new perspective for Green HRM. *Zeitschrift Fur Personalforschung*. -2011. – No. 25. - S. 140–156.
13. Opatha, H. H., Arulrajah, A. A. Green Human Resource Management: Simplified general reflections. *International Business Research*. – 2014. –No 7. - S. 101–112.
14. Pabian, A. Sustainable personnel – pracownicy przedsiębiorstwa przyszłości, *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*.- 2011. -Nr 5. - S. 9-18.
15. Pabian, A. Zrównoważone zarządzania zasobami ludzkimi – zarys problematyki. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej*. - 2015. - Nr 17. -S. 7-16.
16. Poczowski, A., *Rozwój potencjału pracy jako problem zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie*.- Kraków: AE w Krakowie. - 1993.
17. A. Poczowski, *Zrównoważone zarządzania zasobami ludzkimi w teorii i praktyce*. Journal of Management and Finance. -2016. - Vol. 14.- No. 2. – S. 303-314.
18. Renwick, D. Green HRM: A review, process model, and research agenda . The University of Sheffield. Discussion Paper.- April 2008.- No 2008.01.
https://www.sheffield.ac.uk/polopoly_fs/1.120337!/file/Green-HRM.pdf . - Data dostępu: 30.03.2018.
19. Urbaniak, G. Colorful Human Resource Management: What Are We Talking About?, *Human Resource Management*. – 2017. - No 6(119). –S. 9-20.
20. Wirtenberg, J., Harmon, J., Fairfield, K.D. HR's Role in Building a Sustainable Enterprise: Insights From Some of the World's Best, *Human Resource Planning*. -2007. - Vol. 30 . -No. 1. - P.10-20.
21. Zoogah, D. The dynamics of Green HRM behaviors:A cognitive social information processing approach. *Zeitschrift fur Personalforschung*. -2011. -No. 25. S.117–139.

ОТ БРЕНДА ТОВАРА К БРЕНДУ РАБОТОДАТЕЛЯ И ОБРАТНО

Бурак Е.М., магистр управления и экономики (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В условиях современного времени любая компания стремится достичь своих коммерческих, инновационных, производственных и других целей. Достижение целей организации возможно при эффективном, рациональном использовании трудовых ресурсов. Одним из инструментов управления персоналом, направленных на достижение целей, можно назвать маркетинг персонала или бренд-имидж.

До недавних пор понятие бренд применялось лишь для обозначения узнаваемости продукта или организации. Однако в конце 21 века, понятие бренда расширилось. Под влиянием маркетинга (направленного на удовлетворении социальных потребностей) и интереса к управлению персоналом, оно преобразовалось в самостоятельный элемент деятельности организации. Основы бренд-имиджа были сформулированы Т. Амблером, С. Берроу, Р. Мосли, которые переложили идеи из маркетинга в область управления персоналом.

Например, в работе Верлина Ю., Строганова Р. бренд-имидж рассматривается, как совокупность представлений об организации как работодателе среди потенциальных и текущих сотрудников [1].

Бренд-имидж, по мнению Зуева Н., представляет собой – набор характеристик организации, которые позволяют оценить ее привлекательность как работодателя на рынке труда [2, с. 33].

В работе К. Бэкхауса и С. Тикоо бренд-имидж – это осведомленность целевой группы о тех дополнительных ценностях, которые отличают данную организацию, и осознание степени их важности (значимости) для себя как работника (потенциального работника) [3, с. 503].

Для лучшего понимания взаимосвязи понятий «бренд» и «бренд-имидж» необходимо различать внутренний и внешний имидж.

Внутренний имидж базируется на представлении о компании как работодателе у сотрудников. Внутренний имидж определяется психологической атмосферой созданной коллективом, системой вознаграждений (как материальных, так и нематериальных), отношением руководства к развитию и обучению персонала, существующей практике карьерного роста и т.д.

Внешний имидж компании формируется на основе представления о компании на рынке труда. Основное внимание к нему уделяется со стороны потенциальных сотрудников, сотрудников конкурирующих компаний, да и просто всех компаний, работающих на рынке данной страны. Необходимо отметить, что внешний имидж работодателя формируется под действием косвенных элементов: реальное качество продукции, социальная политика компании, внешний вид и месторасположение офиса и т.д.

Создание положительного бренд-имиджа, может помочь организации: уменьшить затраты на набор персонала (потенциальные сотрудники формируют очередь самостоятельно); оптимизировать затраты на управление персона-

лом (распределить средства на другие элементы механизма управления персоналом); уменьшить текучесть персоналом (ведь организации, вследствие высокой текучести кадров, несут значительные финансовые, производственные, инновационные, социальные потери.); повышать эффективность коммуникационной политики, связанной с рекламой произведенной продукции, со стимулирование сбыта и т.д.

Многие авторы определяют бренд компании, как основной актив данной компании. Бренд – это совокупность отличительных свойств продукта (имени, упаковки, репутации), которая обеспечивает товару узнаваемость и популярность на рынке [4, с. 257].

Однако можно с уверенностью сказать, что бренд гораздо больше, чем имена и символы. Бренд представляет собой основу чувств потребителя к данному товару, показывает, что данный товар или услуга значат для него. Например, мечты игроков «World of Tanks» работать в компании создавшей такую реалистичную, значимую игру.

Существуют различные классификации брендов, технологии создания бренда, системы его продвижения.

Одно из иностранных агентств определило силу бренда по факторам, влияющим на восприятие потребителя: уникальность (чем брендовый продукт выделяется среди остальных); актуальность (насколько товар соответствует потребностям потребителя); знания (что потребитель знает о продукте); уважение (насколько потребитель оценивает и уважает продукт) [5, с. 74].

Близость понятий бренд-имиджа и бренда неоспорима. Бренд является важным активом, который должен быть правильно сформирован и управляем. При этом управление брендом существенно влияет и на его коммерческую эффективность, и на социальную эффективность, связанную с обеспечением организации персоналом, который «живёт» данным брендом. Все это может происходить при высокой лояльности персонала к работе и работодателю, при условии понимания задач в области управления персоналом топ менеджментом и владельцем данной организации.

Литература

1. Верлина, Ю.П. Факторы привлекательности имиджа компании-работодателя [Электронный ресурс] / Ю.П. Верлина, Р.С. Строганов. – Режим доступа: <http://www.hr-research.wciom.ru/index.php?id=733>. – Дата доступа: 06.03.2016.
2. Зуева, Н.О. Что влияет на имидж компании как работодателя / Н.О. Зуева // Кадровик. Рекрутинг для кадровика. – 2011. – № 1. – С. 33
3. Backhaus, K. Conceptualizing and researching employer branding / K. Backhaus, S. Tikoo // Career Development International. – 2004. – P. 503
4. Голубков, Е.П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков учебник – М.: Феникс, 2003. – 688 с.
5. Морозова, П.А. HR-брендинг как фактор, формирующий имидж организации [Электронный ресурс] / П.А. Морозова. – Режим доступа: [//moluch.ru/conf/econ/archive/172/9666/](http://moluch.ru/conf/econ/archive/172/9666/). – Дата доступа: 07.05.2018.

ОЦЕНКА ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ВОВЛЕЧЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ «ГК «А – 100 АЗС»)

*Воробьева Е.М., кандидат экономических наук,
доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск);
Журавлева А.Н. («ГК «А – 100 АЗС», г. Минск)*

Одним из важнейших преимуществ современной организации становится вовлеченность персонала.

Вовлеченный сотрудник всегда советует компанию в качестве работодателя, прилагает дополнительные усилия для достижения результата, выполняет действия, выходящие за рамки собственного функционала компании. Компании, в которых уровень вовлеченности максимально высок, в два раза рентабельнее конкурентов. Поэтому работодатели по всему миру ищут новые способы, как вдохновить сотрудников на полную отдачу.

По данным института Гэллапа, вовлеченные сотрудники работают больше и лучше, проявляют инициативу, производительность труда у них выше на 18-21%, прибыль – на 12-22% [1].

Вовлеченности предшествует удовлетворенность и лояльность сотрудников. Удовлетворенность показывает устраивает ли сотрудника организация в целом, лояльность – более высокий уровень отношения к организации, определяющая что сотруднику нравится компания и он готов трудиться в ней долгое время, собственно вовлеченность – это состояние эмоциональной и интеллектуальной приверженности ее сотрудников, желание и стремление работать с самоотдачей, выполнять работу «с огоньком».

Прежде чем предпринимать меры по повышению уровня вовлеченности, по нашему мнению, на первоначальном этапе следует провести анализ лояльности персонала для того, чтобы определить конкретные пути ее формирования. Определить сильные и слабые стороны, сформировать цель, и только после этого планировать мероприятия по повышению уровня вовлеченности.

Нами было проведено исследование удовлетворенности трудом и лояльности персонала (сотрудников и руководителей) компании ГК «А-100 АЗС». Были опрошены 315 сотрудников и работников офиса АЗС города Минска и АЗС города Бреста, из них руководителей – 39, специалистов – 66, работников – 210.

Далее был рассчитан коэффициент чистой лояльности сотрудников eNPS (employee Net Promoter Score).

Сотрудникам было предложено 2 вопроса: 1) с какой вероятностью (от 0 до 10) вы могли бы порекомендовать компанию в качестве места работы своим друзьям и 2) каковы причины такого решения.

Ответ на первый вопрос и является основанием отнесения сотрудника к одной из трех категорий: промоутеры (9-10), нейтралы (8-7) и критики (детракторы). Расчет коэффициента показан на Рисунке 1. Из 315 опрошенных сотрудников к промоутерам отнесли себя 101 человек, к нейтралам – 121, а к критикам – 87 человек. В результате eNPS равняется 4,4 (32% – 27,6% = 4,4%).

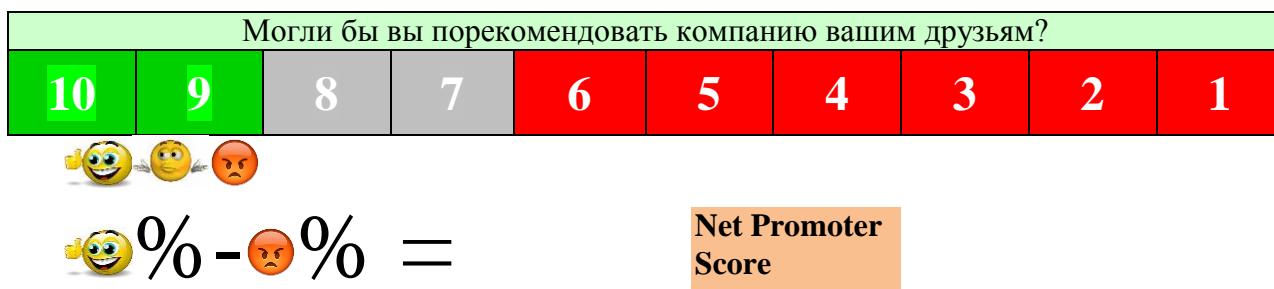


Рисунок 1 – Расчет коэффициента Чистой лояльности сотрудников

Что же повлияло на низкие показатели лояльности персонала и нежелание рекомендовать ее своим знакомым? Результаты ответа на второй вопрос – о причинах рекомендации или не рекомендации компании своим друзьям отражены на Рисунке 2 и Рисунке 3.



Рисунок 2 – Причины, по которым респонденты рекомендовали компанию своим друзьям



Рисунок 3 – Причины, по которым респонденты не рекомендовали компанию своим друзьям

По итогам предварительного анализа причинами низкой вовлеченности сотрудников являются: оплата труда только по результатам работы (действует система КРІ); высокая интенсивность работы; отсутствие возможностей профессионального развития; отсутствие обратной связи от непосредственного руководителя о результатах работы.

Итак, в результате исследования были выявлены основные практические аспекты лояльности персонала и его удовлетворенности трудом, которые, по нашему мнению, должны быть положены в основу мероприятий по дальней-

шему формированию корпоративной культуры организации.

Литература

1. Вовлеченность персонала как инструмент повышения эффективности его деятельности [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vovlechennost-personala-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-ego-deyatelnosti>. – Дата доступа: 07.03.2018.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА

Глушакова Е.В. (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

HR-менеджмент – это комплекс мероприятий, позволяющий выработать и внедрить эффективную систему удержания, управления и контроля (оценки) персонала, создав при этом положительный имидж организации.

Успех реализации инновационных проектов, качество и эффективность деятельности во многом определяется кадровым потенциалом.

Стабилизация деятельности организаций и определение перспектив их развития напрямую зависят от эффективности функционирования управленческих кадров. Финансово-экономические, социальные, организационные, технические проблемы требуют полной реализации деловых и личностных компетенций всех категорий персонала. Поэтому, адекватная оценка результатов деятельности, потенциальных возможностей и профессионализма, представляет собой весьма актуальную проблему, которая относится к разряду особой практической сложности [2, 4, 5].

Важным обстоятельством выступает тот факт, что различные организации ориентированы на свои специфические оценки. В одних более важной выступает оценка результата, в других – оценка потенциала, а в третьих – оценка, ориентированная на мотивацию, развитие или иные показатели [6, 7].

Инновационные подходы к совершенствованию системы управления требуют нестандартных, незапрограммированных решений от руководителей. Реформирование механизма управления возможно при постоянном наращивании потенциала персонала [2, 3, 4]. Динамически изменяющаяся среда требует постоянной объективной оценки компетенций персонала. Проблемы повышения уровня объективности оценки, а также качественных параметров относятся к разряду наиболее приоритетных и актуальных, что и определило потребность в настоящем исследовании. Эта потребность определяется обстоятельствами практического и научно-методического плана. В практическом плане актуальность проблем исходит из необходимости повышения конкурентоспособности организаций, постоянного улучшения качества продукции, обеспечения рентабельности.

В научно-методическом плане актуальность этих проблем определяется тем, что при разработке системы оценки компетенций необходимо учитывать то, что одни работники заинтересованы в высокой оплате труда в соответствии с результативностью, другие предпочитают оплату, которая предоставляет более надежные вознаграждения на основе трудового стажа, образования. Процесс оценки становится менее субъективным, когда оплата труда в зависимости от эффективности объекта отражает параметры показателей, по которым следует оценивать компетенции персонала.

Эти проблемы определили необходимость разработки и внедрения методики комплексной оценки компетенций персонала (профессиональных, деловых и личностных и др.), автоматизированной программы (свидетельство о регистрации компьютерной программы № 474 от 21.02.2013 г. «Комплексная оценка персонала»), соответствующих методических рекомендаций и инструкций для пользователей, проводящих оценку [1].

Литература

1. Ермольчик, Е.В. Совершенствование оценки управленческих кадров потребительской кооперации Республики Беларусь: монография / Е.В. Ермольчик ; под ред. Л.К. Климович. – Гомель: Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2008. – 168 с.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Министерство экономики Республики Беларусь; Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт». – Минск, 2015. – 132 с.

3. Об утверждении комплекса мер по реализации программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 12.01.2017 №18 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

4. Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 марта 2016 г. № 235. Изменения и дополнения: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 984 // Нац. правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 28.12.2017. – № 5/44598.

5. Об утверждении концепции государственной кадровой политики Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 18.07.2001 №399: в ред. от 12.11.2003 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

6. Об усилении требований к руководящим кадрам и работникам организации: Декрет Президента Республики Беларусь, 15 дек. 2014 г., № 5 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2014. – № 156. – 1/15465.

7. Об утверждении критериев оценки работы руководящих кадров организаций, подчиненных, находящихся в ведении министерства экономики Республики Беларусь: постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 2 мая 2005 г. № 79 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2005. – №21. – № 8/12593.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ВУЗОВ

Davidov P., Ph.D (Azrieli College of Engineering Jerusalem, Israel)

Давидов П., кандидат наук (Инженерный колледж Азриэли, г. Иерусалим, Израиль)

Развитие общества, основанного на знаниях, способствует формированию особой роли и статуса высших учебных заведений. Интеллектуальная собственность, создаваемая на базе ВУЗов, может быть направлена в коммерческое русло, способствуя привлечению финансирования в высшие учебные заведения. В этой связи, университеты по всему миру повышают внимание к проведению научных исследований, участию в практико-ориентированных проектах, что, наряду с обучением студентов, становятся ключевой функцией высших учебных заведений.

Тем не менее, существует ряд факторов, препятствующих эффективному проведению научных исследований. Одним из таких негативных факторов является недостаточно высокая исследовательская мотивация персонала ВУЗов.

Vland и другие утверждают, что наличие у преподавателей достаточного количества времени на проведение исследований, высокая внутренняя мотивация к проведению исследований, официальная система наставничества, общая внутриуниверситетская культура, способствующая проведению исследований, а также широкая внешняя коммуникация и выход за пределы учебного заведения, напрямую коррелируют с повышением исследовательской продуктивности [1]. Несмотря на то, что академические знания и навыки каждого отдельно взятого факультетского сотрудника являются ключевыми параметрами достижения успеха, это далеко не единственные факторы, способствующие повышению продуктивности исследований.

В качестве факторов, в значительной степени препятствующих продуктивности исследовательской работе, выделяют: 1) отсутствие у персонала ВУЗов возможности посвящать исследовательской деятельности достаточное количество времени, не прерываясь на учебную работу со студентами, 2) недостаточный объем материальных ресурсов, 3) необходимость проводить на рабочем месте больше времени, чем обычно, 4) повышение числа внутрифакультетских совещаний по вопросам проведения исследования, 5) обеспокоенность относительно продвижения по карьерной лестнице и возможности продления контракта [3, с. 4].

В исследовании Hardré PatriciaL. и др. была обнаружена слабая положительная корреляционная связь между ценностью преподавательской деятельности и исследовательской продуктивностью, однако, между факультетским исследованием и учебной нагрузкой была выявлена отрицательная взаимосвязь [2, с. 38].

Karen L. Webber, исследовавшая различные аспекты факультетской продуктивности в американских университетах, считает, что теория мотивации достижения (Atkinson) является одной из наиболее важных для понимания процес-

сов, связанных с исследовательской продуктивностью факультетских сотрудников. Также, эффективность деятельности преподавателя и его стремление к высоким достижениям как преподавательской, так и научной деятельности в значительной степени зависят от местоположения университета, его рейтинга, наличия материально-технической базы, университетской библиотеки, а также от общей атмосферы, присутствующей на факультете [4, с. 58].

Китайский исследователь Xinyuan Zhang выявил 12 важнейших факторов, которые оказывают существенное влияние на мотивацию проведения исследований. Среди них особое значение имеют такие факторы, как продвижение по службе, оценка достижений, стаж пребывания в должности, признание, уважение, интерес, повышение академических знаний, вклад в работу высшего учебного заведения, стремление к достижению успеха, ответственность и автономность [5, с. 168].

Автором был сделан вывод о том, что с учетом специфики деятельности академического персонала, для которого характерна определенная степень альтруизма, фактор материального стимулирования либо теряет свою исключительную значимость, либо может быть сведен к минимуму. В то же время, на первое место выходят внутренние мотивационные факторы, связанные с признанием, достижением и саморазвитием ученого [5].

На основании проведенного обзора факторов, способствующих повышению продуктивности исследований и вовлеченности в них университетского персонала, можно сформулировать ряд предложений, направленных на оптимизацию исследовательской продуктивности. Так, внедрение практики регулярной оценки эффективности деятельности преподавателей будет способствовать созданию конкурентной среды учебного заведения, что является важным фактором, стимулирующим преподавателей к участию в научно-исследовательской деятельности и повышению продуктивности труда. Для факультетских сотрудников, которые являются наиболее успешными в проведении научных исследований (имеют большое количество публикаций в научных журналах, участие в конференциях, запатентованные научные разработки), необходимо организовывать поощрения со стороны руководства, которые могут включать как материальное стимулирование, так и моральное поощрение в виде признания заслуг и продвижения по службе. Помимо этого, руководство университета обязано предоставить источники финансирования и материально-техническую базу, необходимую для проведения исследования. Наряду с повышением внутренней мотивации сотрудников факультета к научным достижениям, это будет способствовать усилению исследовательской продуктивности во многих учреждениях высшего образования.

Литература

1. Bland, C.J. A Theoretical, Practical, Predictive Model of Faculty and Department Research Productivity / C.J. Brand, B.A. Centre // [Acad Med.](#) – 2005. -- No. 80(3). – P. 225 – 337.
2. Hardré, P.L. Faculty Motivation to do Research: Across Disciplines in Research Extensive Universities / P.L. Hardré, A.D. Beesley, L.Raymond, M. Terry// The Journal of the Professoriate,

an affiliate of the Center for African American Research and Policy. – 2011. – No. 5 (1). – P. 35 – 68.

3. Tien, F.F. Faculty rank system, research motivation, and faculty research productivity: Measure refinement and theory testing / F.F. Tien, R.T. Blackburn // The Journal of Higher Education. – 1996. – V. 67, No. 1. – P. 2 – 22.

4. Webber K.L. Research Productivity of Science and Engineering Faculty at US Universities: The Contribution of Foreign Vs. US-Born Status / K.L. Webber // The Journal of the Professoree, an affiliate of the Center for African American Research and Policy. – pp. 51 – 83

5. Zhang, X. Factors that Motivate academic Staff to Conduct Research and Influence Research Productivity in Chinese Project 211 Universities / Xinuan Zhang. – University of Canberra, Australian Capital Territory, Australia, 2014. – 229 p.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА

Ермалович Л.П., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Рынок не стоит на месте – меняются технологии, меняются сотрудники, меняются кандидаты на вакансии и HR-специалистам приходится постоянно меняться. Роль службы управления персоналом в новых условиях вызывает много вопросов. В публикациях авторы по-разному оценивают функции, выполняемые HR-менеджерами. Так, Ф.Лалу описывая организации будущего, подчеркивает необходимость перехода к организационным структурам в которых никто не обладает властью над другими. В таких организациях отсутствует среднее звено менеджмента, отсутствует служба управления персоналом. Компании построены на взаимном доверии, вместо жесткой иерархии внедряется другая структура. Суть ее в создании команд, которые работают каждая на свою задачу и взаимодействуют по принципу самоорганизации [1].

Насколько такой переход к новым типам организаций в нашей стране возможен? Далеко не все организации могут отказаться от привычных форм взаимодействия. При снижении эффективности бизнес-процессов большинство начнет искать причину или в системе, или в работе исполнителей. Признать необходимость перестраиваться очень сложно.

Но другая часть организаций будет осуществлять реформы стратегического характера, т.к. появляются новые технологии, новые идеи. Современным организациям придется пройти через цифровую трансформацию бизнеса. Цифровой бизнес – это автоматизация бизнес-моделей, которая подразумевает перевод процессов в цифровую форму. Цифровая бизнес-модель глобальна, экономична, гибкая. На следующей ступени мирового технологического будущего компании предпочтут нейросети живым сотрудникам, прежде всего потому, что эти технологии обладают потенциалом по оптимизации различных процессов и исключают человеческий фактор с его ошибками, конфликтами интересов, бю-

рокрации [2]. В первую очередь это будет касаться таких профессий как HR-research, диспетчеры логистических компаний, творческие профессии, тренинги, преподавание, переводы, программисты. Но далеко не все профессии может заменить искусственный интеллект. Полностью роботом заменить человека невозможно. Человек имеет дело с чувствами, эмоциями, идеями, гипотезами и в этом плане заменить его роботом нельзя.

На этапе происходящих изменений квалифицированный и лояльный персонал обеспечивает организации конкурентное преимущество. В современном мире проблема кадров приобретает все большее значение, все труднее и дороже найти, мотивировать и удержать квалифицированных сотрудников. Несмотря на то, что рынок труда достаточно насыщен, найти компетентного специалиста крайне сложно. В то же время каждый руководитель надеется получить не только компетентного специалиста, но сотрудника способного вписаться в сложившуюся организационную культуру.

Раньше ценился доступ к ресурсам, сейчас ценится профессиональный подход, поиск решений и экономический эффект, который достигается с помощью человеческих ресурсов. Каждая организация должна сама для себя определить, насколько велика цена ошибки отдельно взятой вакансии. Профессионализм всегда обходится организации дешевле, чем непрофессионализм при подборе персонала. На узкоспециализированные и высококвалифицированные позиции ни в социальной сети, ни на сайтах поиска работы вы не найдете необходимых кандидатов. Их нужно искать только прямым поиском.

Активно развиваются интеллектуальные технологии поиска кандидата. Это, например, чат-боты, которые могут проводить первичные или технические собеседования с кандидатом на ряд позиций. Среди всех кандидатов они смогут отсеять самых неподходящих, используя стандартный набор вопросов. Многие организации прибегают в процессе подбора персонала к многоступенчатому собеседованию, собеседованию с коллективом, к выполнению бизнес-кейсов и т.п.

Чтобы отвечать высоким требованиям необходимо уметь пользоваться новыми технологиями. Социальные сети символ нынешнего времени, меняются каналы взаимодействия между людьми в целом, между компанией и сотрудниками. В обиход входят новые термины и понятия: точки контакта с кандидатом, воронка, бренд работодателя, e-mail-рассылки, автоматизация обработки резюме, реклама вакансий, тренды, мультиканальная аналитика каналов привлечения кандидатов и многое другое.

Цифровые технологии изменили картину рынка. Продажами занимаются не сотрудники, а технологии – интернет магазины, мобильные приложения и пр. За будущим проектными команды без должностных инструкций и без иерархического деления. Это означает, что сотрудник должен быть готов к разным ролям в проекте и постоянно осваивать новые профессиональные горизонты.

Это объясняет необходимость тщательной работы с персоналом. Отсутствие HR-службы не означает отсутствие HR-функций. Современные компании, принадлежащие к новым секторам экономики, привлекают талантливых сотрудников гарантируя им свободу действий, т.к. в этих компаниях организационная структура не иерархичная. Корпоративная культура, базирующаяся на правиль-

ных ценностях, которая понятна и принята всеми сотрудниками является основой успеха компании. Специалист, который занимается отбором персонала должен абстрагироваться от образа прошлого кандидата, смоделировать его поведение в другой ситуации. Готовы ли сегодня руководители взять на себя и эти функции?

Литература

1. Лалу, Ф. Открывая организации будущего / Ф. Лалу. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016
2. Глазкова, А. Вертикальная система контроля и управления станет могилой в XXI веке / А.Глазкова // Управление персоналом. – 2017. – № 38. – С. 43-52

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ПРОТИВОРЕЧИЙ

*Клюня В.Л., доктор экономических наук,
профессор (Белорусский государственный
университет, г. Минск)*

*Варакулина М.В., кандидат экономических
наук (Брестский государственный универси-
тет имени А.С. Пушкина, г. Брест)*

Экономика XXI века характеризуется тенденцией к пересмотру используемых на протяжении последних десятилетий подходов к управлению. Ориентация на инновации предполагает изменение приоритетов при принятии управленческих решений. В этих условиях именно персонал, как носитель способности к инновациям, выходит на передний план в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

Любая организация не является статичной системой. Она находится в процессе постоянного развития. И степень устойчивости этого развития зависит от гибкости предприятия, его мобильности в управлении своими ресурсами. Сотрудник как «элемент совокупного человеческого капитала организации» должен обладать целым набором характеристик, позволяющих субъекту хозяйствования эффективно достигать своих целей. К таким характеристикам на современном этапе можно отнести не только традиционные качества рабочей силы (квалификация, образование, стаж работы), но и новые требования (инновационные способности, самолидерство и т.д.).

Современные организации оказываются в ситуации, когда применяемые ими технологии, прежде всего производственные, опережают в интенсивности развития те подходы, которые продолжают применяться в реализации целого ряда управленческих функций. Таким образом, отечественные предприятия пытаются «встраивать» внедряемые ими инновационные производственные технологии в традиционную организационную структуру, в традиционную систе-

му управления. Наблюдаемое в последние несколько десятилетий интенсивное развитие производительных сил, требует изменения подходов к организации управления ими на всех этапах общественного воспроизводства, в том числе и изменения подходов к управлению человеческими ресурсами [1, с. 236].

Решение вышеназванных проблем предполагает уход от классического восприятия системы управления персоналом как «совокупности способов и методов по формированию трудового коллектива и обеспечению его эффективного использования» [2, с. 23]. Переход к новому технологическому укладу, требует проведения масштабных преобразований в системе управления человеческими ресурсами. Использование глобальных телекоммуникационных информационных сетей приведет к формированию качественно новых управленческих систем.

Будет происходить смещение роли человека в реализации производственных, обслуживающих и управленческих процессов. Прежде всего, это обусловлено ростом степени автоматизации бизнес-процессов. По нашему мнению, в ближайшем будущем будет осуществляться трансформация систем управления человеческими ресурсами. Уже сегодня целый ряд сфер экономической деятельности, прежде всего информационные технологии, используют так называемые «виртуальные офисы», как форму организационной структуры.

Традиционно система управления человеческими ресурсами ориентируется на «подбор человеческих ресурсов, их развитие, оценку и взаимоотношения руководителей и сотрудников» [3, с. 7]. Рассмотрим требования к данным подсистемам в связи с происходящими изменениями.

1. Подбор человеческих ресурсов традиционно был ориентирован на оценку профессиональных компетенций кандидатов на имеющиеся в организации вакантные рабочие места. При этом составлялись профили требований к работникам, и оценивалось соответствие претендента профилю. В ближайшем будущем формирование человеческих ресурсов будет нацелено не только и не столько на выявление уровня развития профессиональных компетенций специалиста, сколько на зрелость его социально-личностных и академических компетенций. Скорость происходящих изменений во внешней и внутренней среде организации потребует качественно иных работников, а, следовательно, и технологий их подбора.

2. Оценка человеческих ресурсов также будет существенно меняться. По нашему мнению, произойдет смещение в объекте оценки: от оценки процесса к оценке результата. Поскольку даже с технической поддержкой контролировать работника будет затруднительно. Компетенции сотрудников по-прежнему будут анализироваться, но при этом произойдет изменение их состава и, возможно, критериев, по которым они будут анализироваться [1, с. 237].

3. Развитие человеческих ресурсов будет нацелено на построение полноценной системы управления знаниями в организации. Ключевым направлением станет формирование интеллектуального капитала, причем совокупного, включающего не только знания, навыки и умения работников, но и те информационные ресурсы, которыми располагает предприятие.

4. Система взаимоотношений руководителей и сотрудников также, скорее

всего, потребует перенастройки. Прежде всего, это будет связано с появлением проблемы, которую современные исследователи называют «кризис доверия». Руководитель и сотрудники будут практически лишены возможности отслеживать и анализировать «невербальные сигналы», что существенно усложняет формирование системы отношений в процессе труда и сам процесс принятия управленческих решений. Появится отчужденность, психологическая разобщенность при решении задач и реализации проектов [1, с. 237].

Таким образом, по нашему мнению, потребуются формирование новых методологических подходов к управлению человеческими ресурсами в организациях, которые сегодня характеризуются как «организации нового типа». Подходов, призванных преодолеть все те противоречия, с которыми уже сталкиваются современные предприятия в процессе внедрения инноваций.

Литература

1. Варакулина, М.В. Оценка системы управления персоналом на предприятии: теоретико-методологический аспект / М.В. Варакулина // Вучоныя запіскі БрГУ імя А.С. Пушкіна. Часть 1. Гуманитарные и общественные науки. – 2017. – С. 231–238.
2. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом : учебник / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
3. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб. : Питер, 2007. – 832 с.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ JTI

Коврей В.А., кандидат экономических наук, доцент (Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск);

Сойко А.А. (Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск)

HR-бренд – это набор уникальных преимуществ, который компания предлагает своим существующим и потенциальным сотрудникам, и отличает фирму как работодателя от своих конкурентов [1, с. 65]. Бренд работодателя играет важную роль и для компании, и для соискателей. При помощи четко сформулированного HR-предложения, отраженного в HR-бренде, потенциальному сотруднику легче определиться с выбором места работы так, чтобы впоследствии в нем не разочароваться.

Japan Tobacco International является одним из трех наиболее крупных производителей в мире с широким портфелем известных брендов, и основным фактором своего успеха компания считает своих сотрудников. JTI активно работает над своим брендом работодателя и предлагает кандидатам из различных стран, в незави-

симости от их национальности и происхождения, огромное количество возможностей построения как локальной, так и международной карьеры.

На рынке выявлено, что подобные JTI компании представляют определенный интерес в исследовании темы имиджа бренда работодателя и привлечения персонала. Компании – лидеры [2, с. 66] в данной отрасли являются крупными работодателями, особенно для студентов экономических специальностей (каждый год в компаниях проходят отбор около 1000 потенциальных кандидатов). При этом организации являются прямыми конкурентами за персонал. Это обусловлено следующими факторами[3].:

- ориентация на схожую целевую аудиторию (профессиональные требования, образование, уровень квалификации, географический регион);
- высокая конкуренция между фирмами за персонал;
- схожая структура управления в компаниях, траектории карьеры для сотрудников;

Что касается процесса создания и продвижения бренда на рынках мира, нужно отметить, что данный процесс всегда является трудоемким и затратным по времени.

Проанализировав опыт компании JTI, можно сделать вывод, что компания грамотно работает со своим HR-брендом [4, с. 12]. Это подтверждают, как различные HR-сертификации (Top Employers, Investors in People, Great Place to Work, AON Hewitt и другие локальные аналоги), так и очень высокий (88%) уровень вовлеченности персонала, согласно проводимым опросам.

Опрос по определению степени вовлеченности сотрудников[2, с. 9] – это реальная возможность получить ценную обратную связь, что помогает руководству понять отношение сотрудников к общим целям компании, а также к климату в организации.

Однако компании нужно обратить внимание на следующие направления:

1. JTI необходимо разработать способы коммуникации с локальными целевыми аудиториями. На данный момент основным каналом коммуникации является корпоративный сайт компании, который доступен только на английском языке. Так как компания является международной, следует обратить внимание на введение опции просмотра сайта на языках локальных рынков, где оперирует JTI.

2. Следующим моментом, на который следует обратить внимание, является отсутствие единого индекса измерения эффективности внешнего HR-брендинга. JTI активно ведет работу над созданием единого инструмента, который подходил бы для офисов по всему миру. Для достижения положительных результатов можно объединить такие показатели, как узнаваемость и привлекательность на рынке труда, затраты на привлечение одного сотрудника, срок закрытия вакансии, отношение числа откликов к числу вакансий, число качественных входящих резюме, коэффициент принятия предложения, количество рекомендаций сотрудников существующими работниками и рекрутинговыми агентствами, а также процент текучести персонала в первый год работы.

Литература

1. Herman, E.R Helping Your Organization Become an Employer of Choice / E.R Herman, J.L. Gioia // Employment Relations Today. – 2016. – Издание № 2. – С. 65-78
2. Берроу, С. Бренд работодателя. Лучшее из бренд-менеджмента – в работу с кадрами / С. Берроу, Р. Мосли – М.: ООО «Группа ИДТ», 2015. – С. 66
3. Иеронимус, Ф. Бренд как магнит для новых сотрудников [Электронный ресурс] / Фабиан Иронимус, Катарина Шефер, Юрген Шрёдер // Вестник McKinsey. – 2015. – Режим доступа: <http://vestnikmckinsey.ru/organizational-models-and-management-systems/brehnd-kak-magnit-dlya-novyhkh-sotrudnikov>. – Дата доступа: 22.02.2018
4. Hieronimus, F. Using Branding to Attract Talent / F. Hieronimus, K. Schaefer, J. Schroder // McKinsey Quarterly. – 2015. – № 3. – С. 12-14

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Пархимчик Е.П., кандидат исторических наук (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Формирование кадровой политики является важным инструментом работы с персоналом для достижения стратегических целей организации. Под научным руководством автора во время работы в НИИ труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь было проведено исследование руководителей и специалистов отечественных кадровых служб. Результаты показали, что только около 60 процентов экспертов определили кадровую политику своей организации, предприятия (далее – организация) сформулированной четко. В половине организаций директор не принимал участия в разработке кадровой политики и т. п. [1, с. 87-96; 2, с. 6-18].

По мнению автора, современное содержание понятия «кадровая политика» должно основываться на следующих идеях. Во-первых, кадровая политика логично вытекает из миссии, стратегических целей организации и ориентируется на достижение конкретных результатов деятельности, перспективы развития. Отсюда следуют повышенные требования к конкретности, практичности, гибкости кадровой политики и ее тесная связь с факторами внутренней (состав персонала, возможности его мотивации, стиль управления и руководства, внутриорганизационная культура и т. д.) и внешней (состояние рынка труда, особенности экономической политики, трудового законодательства и др.) среды. Во-вторых, кадровую политику должны формулировать высшие руководители организации (собственники, топ-менеджеры), исходя из регулярного анализа конкретных результатов деятельности организации, и реактивно на нее влиять, превращая в инструмент изменений и развития. В-третьих, кадровую политику осознанно и ежедневно последовательно должны воплощать на практике все линейные, функциональные руководители в основном высшего и среднего уровней. Соответственно, она должна быть им известной, понятной и прозрачной. При этом в реализации кадровой политики ведущую роль должна играть

профессиональная кадровая служба, выступающая консультантом, методистом, помощником руководителей, координатором, осуществляющим мониторинг результативности кадровой политики, ее контроллинг, а в случае необходимости – инициатором ее изменения. Кадровая служба обязана разрабатывать проекты конкретных кадровых стратегий, сценариев, положений и персоналотехнологий, способствующих превращению кадровой политики в активный инструмент преобразований в организации.

По мнению автора, кадровая политика организации – это сформулированные (устно или письменно) руководством организации видение, принципы, приоритеты, нормы, правила поведения в отношении кадров, обязательные для всех участников процесса управления персоналом с целью достижения стратегических целей с учетом постоянно изменяющихся внутриорганизационных условий и требований внешней среды [3, с.7].

Представляется, кадровая политика организации структурно состоит из совокупности «отраслевых» политик по различным направлениям работы с персоналом, в частности:

- политики управления персоналом;
- политики обеспечения организации кадрами (планирование, подбор, отбор, адаптация персонала);
- политики оценки персонала;
- политики развития и профессионально–должностного продвижения персонала;
- политики мотивации и вознаграждения персонала;
- политики работы с резервом руководящих кадров;
- политики охраны труда и социальной защиты персонала и т. д. [3, с. 11].

Литература

1. Разработать рекомендации по формированию и реализации кадровой политики в организациях : отчет о НИР / Научно-исследовательский институт труда ; рук. темы Э. И. Скоробогатый. – Минск, 2002. – № ГР 20022614. – С. 87-96.
2. Исследовать работу кадровых служб по обеспечению соблюдения прав работников в сфере трудовых и связанных с ними отношений и разработать предложения по ее совершенствованию: отчет о НИР / Научно-исследовательский институт труда ; рук. темы В. Н. Пинязик. – Минск, 2007. – № ГР 20071096.– С.6-18.
3. Пархимчик, Е. П. Кадровая политика организации : учеб. пособие / Е. П. Пархимчик. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2011.

СЕКЦИЯ 9

**Экономико-математические методы анализа
социально-экономических и финансовых
процессов**

РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ ПЕРЕВОЗОК ПО КРИТЕРИЮ ВРЕМЕНИ

Астрахан Б.М., кандидат технических наук, доцент (Белорусский национальный технический университет, г. Минск);

Сапун О.Л., кандидат педагогических наук, доцент (Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск)

Задача планирования перевозок по критерию времени является не менее важной, чем планирование перевозок по критерию стоимости. Однако при обучении студентов методам компьютерного анализа подобных нелинейных задач отсутствуют простые стандартные процедуры решения.

В докладе будет предложен метод решения задачи посредством стандартных процедур пакета *MATLAB*.

Вышеуказанная экономическая задача планирования перевозок может быть представлена, как транспортная задача по критерию времени, Математическая запись условий задачи имеет вид:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i; \quad \sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j; \quad i = \overline{1, m}; \quad j = \overline{1, n}; \quad \sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j. \quad (1)$$

В формулах (1): m – количество складов, именуемых A_1, A_2, \dots, A_m с запасами в них соответственно в количествах a_1, a_2, \dots, a_m ; n – количество потребителей, именуемых B_1, B_2, \dots, B_n ; с заявками (заказами) соответственно в количествах b_1, b_2, \dots, b_n ; x_{ij} – объем груза, перевозимого из склада A_i потребителю B_j . Целевая функция задачи имеет вид

$$T = \max_{x_{ij} > 0} t_{ij} \rightarrow \min. \quad (2)$$

В формуле (2): t_{ij} – известные величины времени, необходимого для перевозки груза из склада A_i потребителю B_j ; условие $x_{ij} > 0$ показывает, что максимум берется не по всем t_{ij} , а только по тем, для которых перевозки отличны от нуля; ищется такой план перевозок, для которого величина времени T принимает минимальное значение.

Для решения задачи (1), (2) введем дополнительную целевую функцию (3):

$$T_1 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n t_{ij} x_{ij} \rightarrow \min. \quad (3)$$

Для решения линейной задачи (1), (3) могут быть применены такие процедуры пакета *MATLAB*, как **linprog** (решение задачи линейного программирования в общем случае) и **trans** (решение транспортной задачи и задачи о назначениях по критерию стоимости) [2, с. 718].

Пусть величины t_{ij}^* соответствуют тем x_{ij} в решении задачи (1), (3), для ко-

торых выполняется условие $x_{ij} > 0$. Находим величину

$$\bar{T} = \max_{i,j} \{t_{ij}^*\}. \quad (4)$$

Полагаем в формуле (3) все $t_{ij}^* = \bar{T}$ равными большому числу $M1$, для которого должно выполняться $M1 > \bar{T}$; а все $t_{ij}^* > \bar{T}$ равными очень большому числу $M2$, для которого должно выполняться $M2 > M1$. Затем снова решаем задачу (1), (3), (4) и так до тех пор, пока величина \bar{T} не стабилизируется. Это значение величины \bar{T} и будем принимать за искомый минимум величины T .

Процедура **MATLAB trans**, предназначенная для решения транспортной задачи (1), (3) имеет вид:

$$[F,TC] = \text{trans}(A,s,d). \quad (5)$$

В формуле (5): A – матрица размерности $m*n$, составленная из величин t_{ij} ; s (*supplies*) – матрица-вектор запасов размерности $1*n$; d (*demands*) – матрица-вектор заявок от потребителей размерности $1*m$; F – матрица вычисленных значений величин x_{ij} ; TC – общее время затраченное на перевозки.

В качестве примера рассмотрим задачу, исходная информация по которой, занесенная в командное окно среды **MATLAB** (рисунок 1)

```
Command Window
>> A
A =
    10     8     5     6     7
     5     6     8     6     9
     4     8     7     8     5
    11     4     5     8     9
>> s
s =
    25    34    42    23
>> d
d =
    21    37    40    11    15
fx >>
```

Рисунок 1 – Исходная информация в среде **MATLAB**

Применение рассмотренного алгоритма позволяет получить решение задачи (1), (2), представленное на рисунке 2.

```
Command Window
>> [F1,TC]=trans(A1,s,d)
F1 =
     0     0    25     0     0
     0    23     0    11     0
    21     0     6     0    15
     0    14     9     0     0
TC =
    1189
fx >> |
```

Рисунок 2 – Результаты повторного выполнения процедуры (5)

На рисунке 2 матрица $A1$ представляет преобразованную по указанному алгоритму матрицу A , матрица $F1$ – результат выполнения процедуры (5) с матрицей $A1$. Сопоставляя матрицы $F1$ и A , получаем: $\bar{T} = 7$.

Таким образом, показана возможность применения процедур пакета *MATLAB*, в качестве стандартных процедур при обучении студентов методам компьютерного анализа экономических задач.

Литература

1. Костевич, Л.С. Математическое программирование: Информ. технологии оптимальных решений / Л.С. Костевич. – Минск: Новое знание, 2003. – 424 с.
2. Ануфриев, И.Е. *MATLAB 7*/И.Е. Ануфриев, А.Б. Смирнов, Е.Н. Смирнова. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 1104 с.

УРОВЕНЬ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ НАУКИ КАК ИНДИКАТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Балыдко С.В. (Центр системного анализа
и стратегических исследований НАН Бе-
ларуси, г. Минск)*

Современный этап развития экономики для всех развитых стран предопределил создание новых эффективных моделей экономического развития, основанных на усилении стимулирования инноваций и интенсификации использования человеческого потенциала, в которых научная сфера становится самостоятельной силой, обеспечивающей достойные экономические и политические позиции государства на мировой арене.

Сфера науки является решающим фактором экономического развития, способствующим экономическому росту и преодолению кризисных явлений и стабилизации экономики. При этом, как показывает зарубежный и отечественный опыт, принципиально важное значение имеет пропорциональное и гармоничное развитие всех ее компонентов, включая материально-техническую базу (МТБ). Уровень развития МТБ науки является одним из факторов, определяющих эффективность проводимых в республике научных исследований и разработок, направленных на создание новых технологий и развитие наукоемких производств. Развитие и кардинальное техническое перевооружение МТБ науки выступает одним из определяющих факторов инновационного развития страны.

Мировой опыт настоятельно рекомендует тратить на развитие МТБ науки не менее 10% от общих расходов на науку в стране. В последние годы в Республике Беларусь наблюдалась устойчивая тенденция увеличения как объема ассигнований республиканского бюджета, направляемых на развитие МТБ науки, так и их доли в общем объеме средств на научную научно-техническую и инновационную деятельность. На переоснащение организаций, выполняющих

научные исследования и разработки, направлялось более 10% средств республиканского бюджета, предусмотренных на науку.

Однако уровень наукоёмкости ВВП в стране по-прежнему остается достаточно низким. В Республике Беларусь за последние годы этот показатель не превышал порога 0,7%, что значительно ниже среднеевропейского значения и критического уровня экономической безопасности (1%). При этом уровень наукоёмкости ВВП имеет тенденцию к снижению. Тем не менее, Беларусь располагает развитым научным потенциалом, имеет традиционные научные школы, сформированные еще в Советском Союзе. За годы независимости осуществлена интеграция и консолидация национальной науки, усовершенствована структура и организация, уточнен порядок финансирования и функционирования. Первейшей задачей белорусской науки является удовлетворение потребностей различных сфер экономики и общества [1].

Таким образом, можно предположить, что постоянное развитие и модернизация МТБ научной сферы, оказывает влияние на результативность проведения научных исследований и разработок, а также конкурентоспособность полученных научных результатов, являясь одним из индикаторов инновационного развития Республики Беларусь.

Проведем корреляционный анализ показателей объемов работ по научной, научно-технической, инновационной деятельности и размеров средств, выделяемых на развитие МТБ науки по организациям НАН Беларуси в целом, исходные данные которых представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Объемы работ по научной, научно-технической, инновационной деятельности и республиканские средства, выделенные на развитие МТБ по организациям НАН Беларуси в целом

Годы	Объемы работ по научной, научно-технической, инновационной деятельности, млн. руб. Y_{in}	Республиканские средства на развитие МТБ, млн.руб. X_{mtb}
2008	41,8	1,23
2009	45,3	1,33
2010	58,5	2,35
2011	94,7	3,13
2012	145,7	3,83
2013	215,1	14,02
2014	223,9	13,43
2015	232,8	18,33
2016	244,8	10,78

Основными задачами корреляционного анализа являются оценка силы связи и проверка статистических гипотез о наличии и силе корреляционной связи. Рассчитаем коэффициент корреляции для исследуемых показателей, т.е. коэффициент корреляции показателей объема работ по научной, научно-

технической, инновационной деятельности (млн. руб.) и размера республиканских средств выделяемых на развитие МТБ науки. Используя для расчета пакет «Анализ данных» Excel, искомым коэффициент корреляции составляет 0,916. Рассчитанный коэффициент корреляции превышает 90%, что является высоким показателем и говорит о наличии тесной связи между переменными.

Таким образом, важнейшей составляющей научного потенциала страны, обуславливающей как саму возможность проведения научных исследований и разработок, так и их результативность является МТБ научных организаций. Проведенный анализ показывает, что получение достоверных и точных научных результатов, а также повышение конкурентоспособности результатов научных исследований зависит от материально-технической оснащенности организаций, выполняющих исследования и разработки.

Литература

1. Гусаков, В. Г. Год науки – 2017 / В. Г. Гусаков // Экономические стратегии. – 2017. – Т. 19, № 2 (144). – С. 28–41.
2. Национальная академия наук Беларуси Отчет о деятельности Национальной академии наук Беларуси в 2016 году / Национальная академия наук Беларуси. – Минск : НАН Беларуси, 2017. – 352 с.

РАЗДЕЛ «СЛУЧАЙНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ» КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ

Барановская С.Н., кандидат физико-математических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Кепчик Н.В., кандидат физико-математических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

Экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, её стабильность, устойчивость и способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. Важнейшую роль в деле обеспечения экономических интересов государства играет таможенная служба, которая участвует в регулировании внешнеторгового оборота и осуществляет ряд функций, таких как фискальная, защитная, стимулирующая, протекционистская, контрольная, правоохранительная, информационная. Таким образом, таможенная служба регулярно пополняет государственный бюджет и решает ряд задач, среди которых такая как формирование, ведение и представление таможенной статистики внешней торговли нашей страны.

Таможенная статистика является составной частью проводимой в Респуб-

лике Беларусь экономической статистики. Другими словами таможенная служба предоставляет количественную информацию о состоянии и развитии внешнеэкономической деятельности страны в неразрывной связи с ее качественными характеристиками, т.е. не просто ведет сбор сведений о перемещении товаров через таможенную границу, но и проводит обработку и анализ данных сведений.

Поэтому перед учреждениями образования стоит задача – подготовить высококвалифицированных специалистов в области таможенного дела, которые обладают исследовательскими навыками, творческим подходом и, конечно, владеют математическими методами, необходимыми для решения поставленных проблем.

Формирование профессиональных компетенций у учащихся экономических специальностей начинается с изучения дисциплин социально-гуманитарного и естественнонаучного циклов. Одной из таких дисциплин и является высшая математика. Авторами проведена активная учебно-методическая работа по построению и наполнению курса высшей математики для студентов специальности таможенное дело, который состоит из трех основных частей: линейной алгебры, математического анализа и теории вероятностей. Основное внимание в данных тезисах хотелось бы уделить третьей части, в частности разделу «Случайные величины», т.к. в учете внешней торговли предметом наблюдения и изучения является внешнеторговый оборот страны, т.е. экспорт и импорт товаров в количественном и стоимостном выражении, т. е. изучаются определенно-го вида случайные величины.

На лекциях вводятся основные понятия и теоремы, например, понятия дискретной и непрерывной случайных величин, закон распределения случайной величины, функция распределения случайной величины, плотность распределения вероятностей случайной величины, математическое ожидание, дисперсия и др. числовые характеристики случайных величин и т.д. А также все закрепляется на примерах профессиональной направленности.

При реализации данного курса возникает ряд проблем, часть которых авторы решают при помощи принципа адаптации: во-первых, к уровню математической подготовки студентов этих специальностей (т.к. возникают сложности даже у очень хорошо математически подготовленных студентов-гуманитариев, в приобретении “строгой дисциплины мышления”, необходимой для понимания математических доказательств во всей их наглядности и убедительности), во-вторых, к требованиям самих специальностей, включающих объем необходимых, знаний, понятий и навыков, рассматриваемых этими специальностями (т.к. студентам еще не начитаны дисциплины по их основным специальностям и поэтому осуществление межпредметных связей весьма затруднено). Также на лекциях, практических занятиях, в организуемой самостоятельной работе авторы всегда выделяют дополнительный материал, помогающий расширить основную программу. В качестве домашних заданий предлагается не только решить готовые задачи, но и придумать свои с учетом выбранной специальности. Кроме того, студенты выполняют научную работу в форме рефератов с обязательной их защитой.

И конечно, мы учитываем необходимость реализации концепции профессиональной направленности преподавания математики, которая позволяет студентам овладевать содержанием курса высшей математики для решения задач, соответствующих данной специальности. Только в этом случае у студентов появляется интерес и понимание необходимости изучения высшей математики.

Приведем несколько примеров профессиональной направленности, рассматриваемых на занятиях.

Пример 1. Из 100 оформленных таможенных деклараций на ввоз товаров при пересечении границы в пункте пропуска, 40 содержали нарушения и ошибки. Произвольным образом по схеме возвращенного шара были отобраны 4 декларации. X – число деклараций, содержащих нарушения. Найти функцию и ряд распределения случайной величины X .

Решение. Случайная величина X может принимать следующие значения: $x_1 = 0, x_2 = 1, x_3 = 2, x_4 = 3, x_5 = 4$. Вероятности $p_i = P(X = x_i)$ вычисляются по формуле: $P(X = x_i) = C_4^i \cdot 0,4^i \cdot 0,6^{4-i}$ ($i = 0, 1, 2, 3, 4$).

В результате вычислений получаем следующий ряд распределения

x_i	0	1	2	3	4
p_i	0,1296	0,3456	0,3456	0,1536	0,0256

Построим функцию распределения случайной величины X по таблице:

при $x \leq 0$ $F(x) = 0$;

при $0 < x \leq 1$ $F(x) = 0,1296$;

при $1 < x \leq 2$ $F(x) = 0,1296 + 0,3456 = 0,4752$;

при $2 < x \leq 3$ $F(x) = 0,4752 + 0,3456 = 0,8208$;

при $3 < x \leq 4$ $F(x) = 0,8208 + 0,1536 = 0,9744$;

при $x > 4$ $F(x) = 0,9744 + 0,0256 = 1$.

Пример 2. Поток транспортных средств, пропущенных через таможенный пункт, представляет собой простейший пуассоновский поток. Среднее число транспортных средств, пересекающих границу за 1 час, равно 10. Найти вероятность того, что за 1 минуту границу пересечет хотя бы одно транспортное средство.

Решение. Вероятность события, состоящего в том, что ни одно транспортное средство не пересечет границу равна $P_n(0) = e^{-\lambda}$. Вероятность искомого события – это вероятность противоположного события, т.е.

$P_n(k \geq 1) = 1 - P_n(0) = 1 - e^{-\lambda}$. Подставляем значение $\lambda = \frac{10}{60} = \frac{1}{6}$, получаем окончательный ответ: $P_n(k \geq 1) = 1 - e^{-\frac{1}{6}}$.

Для самостоятельного решения авторы курса предлагают типовые задачи на различные законы распределения случайной величины, наиболее ярко иллюстрирующие примеры, возникающие в специальной таможенной статистике.

Задача 1. Из поданных деклараций m % – составляют временные декларации, остальные полные. Случайная величина X – число временных деклараций из n деклараций, взятых наугад.

Вар.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
m	90	75	30	55	45	85	65	80	25	15
n	4	3	5	6	4	3	5	7	6	5

Задача 2. При пересечении таможенной границы в пункте пропуска осуществлен контроль 200 граждан на предмет запрещенных к перемещению через таможенную границу товаров. Известно, что 0,1% граждан нарушают запрет на ввоз (вывоз) товаров. Найти вероятность того, что запрет нарушили: а) 5 граждан; б) не более двух.

Задача 3. Найти математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение случайной величины $T \sim E_x(\lambda)$ – времени ожидания очередной машины прохождения таможенного контроля, если поток машин простейший и время (в часах) между прохождениями машин через КП распределено также как и T .

Вар.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
λ	0,1	3,0	0,3	0,4	2,0	5,0	4,0	0,6	0,5	0,2

Литература

1. Барановская, С.Н. О готовности студентов к изучению стохастики / С.Н. Барановская, Н.В. Кепчик // Математика и информатика в естественнонаучном и гуманитарном образовании: материалы Междунар. науч.-практич. конф., Минск, 20–21 апреля 2012 г. / БГУ. – Минск, 2012. – С. 132–134.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА США С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭНТРОПИИ ПЕРЕСТАНОВОК

Данильчук А.Б., кандидат экономических наук (Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина)

Соловьев В.Н., доктор физико-математических наук, профессор (Криворожский государственный педагогический университет, г. Кривой Рог, Украина)

2 февраля 2018 г. началось падение, а 5 февраля произошел обвал рынка США. Падение индекса Dow Jones Industrial Average более чем на 600 пунктов за один день – достаточно редкое явление и за всю историю американского рынка таких случаев было всего восемь. Индекс Dow Jones является одним из важнейших показателей экономики США, в него входит 30 американских компаний, по цене акций которых делают вывод о стабильности мирового фондового рынка.

Американские эксперты одной из причин подобного обвала назвали «перегретость» американского фондового рынка. Бывший председатель Федеральной резервной системы США Алан Гринспен отметил, что, по его мнению, на американском фондовом рынке сформировались два пузыря. С другой стороны, финансовые аналитики считают, что снижение индексов есть не что иное, как краткосрочное падение.

Реакция мировых рынков не заставила себя ждать: цены на сырьевые товары упали, пошатнулись рынки в глобальных финансовых центрах.

Чего ожидать мировым финансовым рынкам? Спровоцирует ли (или уже спровоцировала) эта ситуация очередной кризис?

Целью нашей работы является моделирование динамики фондового рынка США и выявление кризисных состояний посредством энтропии перестановок.

В работе [1] Бандтом и Помпе было введено понятие энтропии перестановок (Permutation Entropy, *PermEn*) как количественной оценки неопределенности системы. Преимуществом данного показателя является независимость энтропии перестановок от значений сигнала, поскольку она использует только относительные частоты встречающихся в сигнале разных паттернов.

Описание и практическая реализация метода энтропии перестановок для мониторинга и моделирования фондовых, валютных, спотовых рынков представлены в работах [2, 3].

Проанализируем ряд «голубых фишек» фондового рынка США (Dow Jones Industrial Average, *djia*) за период с 03.01.1984 г. по 10.03.2018 г. Ранее [4] было показано, что использование такого длинного ряда позволяет продемонстрировать возможности энтропии перестановок в качестве индикатора-предвестника кризисных явлений. Расчеты проводились с использованием процедуры скользящего окна. На рис. 1 показана сравнительная динамика энтропии перестановок и исходного ряда с параметрами: ширина окна 250 точек, шаг – 5.

Особенностью поведения энтропийного показателя является стремительное падение его значений в преддверии кризисов. На рисунке кризисы отмечены стрелками.

Полученные результаты расчетов (рис. 1) прекрасно демонстрируют возможности использования энтропии перестановок в качестве индикатора-предвестника кризисных явлений. Независимо от значений индексов, мощности кризиса мы наблюдаем характерное поведение показателя - стремительное падение энтропии.

Февральский обвал фондового рынка США сегодня сравнивают с кризисом 2008 г., но в то же время финансисты, аналитики и эксперты стараются не вызывать паники. Авторам, по результатам моделирования, хотелось бы отметить глубину сегодняшнего кризиса. Кроме того, поведение энтропии перестановок не предвещает быстрого возврата системы (рынка) к докризисному состоянию.

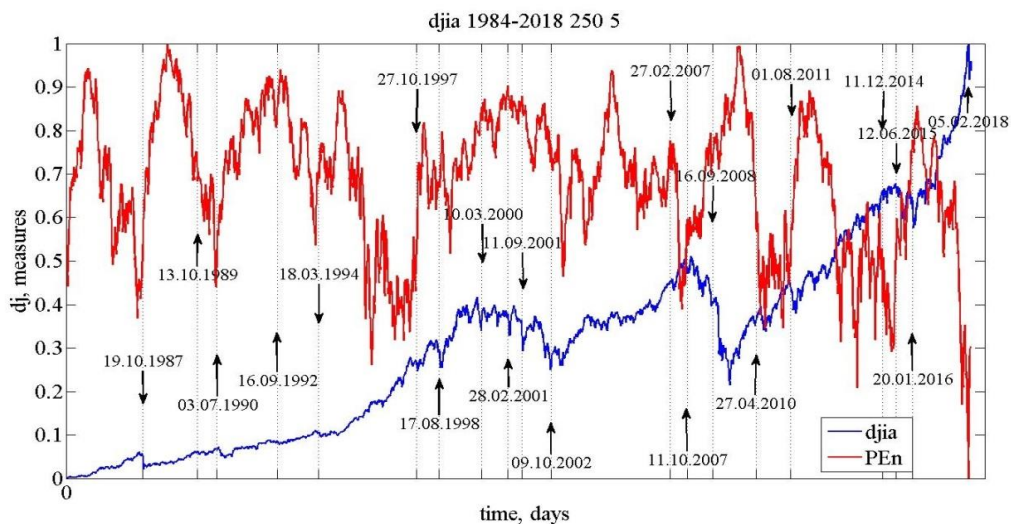


Рисунок 1 – Сравнительная динамика исходного ряда и энтропии перестановок
 Источник: рассчитано авторами на основе [5]

Таким образом, энтропия перестановок может использоваться в качестве действенного инструментария мониторинга и моделирования фондовых рынков, а заблаговременное выявление предкризисных состояний позволит выстроить эффективную систему безопасности.

Литература

1. Bandt, C. Permutation entropy: A natural complexity measure for time series / C. Bandt, V. Pompe // *Physical Review Letters*. – 2002. – Vol. 88. – ISSN 1079-7114.
2. Данильчук, Г.Б. Энтропійний аналіз стану світової банківської системи / Г.Б. Данильчук, О.С. Лук'янчук, В.М. Соловійов / *Проблеми моніторингу, моделювання та менеджменту емерджентної економіки : монографія / за ред. д. ф.-м. н., проф. Соловійова В. М. – Черкаси : Брама-Україна, 2013. – С. 122–153.*
3. Соловійов, В.М. Моделювання складних систем : Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни // В.М. Соловійов, О.А. Сердюк, Г.Б. Данильчук. – Черкаси : Видавець О. Ю. Вовчок, 2016. – 204 с.
4. Данильчук, Г.Б. Використання ентропії перестановок для передпрогнозного аналізу кризових явищ на фондовому ринку / Г.Б. Данильчук, В.В. Соловійова // *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. – 2016. – № 3. – с.127-133.
5. Статистика индексов мирового фондового рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.yahoo.com>

НЕЧЕТКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

*Денисенко В.С., кандидат физико-математических наук, доцент (Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина)
Денисенко В.О. (Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина);*

Социально-экономическая структура общества занимает одно из первых мест в системе ценностей любого государства. Увеличение доли среднего класса и снижение тенденции его уменьшения – важнейшие социально-экономические задачи, стоящие перед государством, поскольку негативные социально-экономические тенденции создают реальные и потенциальные угрозы устойчивому развитию общества не только на современном этапе, но и в перспективе.

Особо остро эта проблема стоит сегодня перед Украиной. Как свидетельствуют исследования, реальной угрозой национальной безопасности Украины в настоящее время является снижение доли среднего класса в социально-экономической структуре общества.

По нашему мнению, актуальной задачей является построение интегрального показателя концентрации факторов формирования среднего класса и осуществления группировки регионов по этому показателю.

Для построения интегрального показателя нами использован математический аппарат теории нечетких множеств (нечеткая логика и нечеткий логический вывод Мамдани), который позволяет использовать разнотипные входные переменные, формализовать нелинейные зависимости, для описания связи использовать естественный язык и получать гибкие для настройки и адаптации нечеткие модели.

Основными этапами построения нечеткого логического вывода Мамдани являются [1, с. 90; 2, с. 186]: 1) определение основных факторов (параметров) рассматриваемой системы; 2) определение и формализация лингвистических переменных (фазификация) 3) построение нечеткой базы знаний (нечеткие продукционные правила); 4) реализация нечеткого логического вывода; 5) приведение нечеткого значения выходной переменной в четкое методом центра тяжести (дефаззификация).

На основе корреляционно-регрессионного анализа нами был определен ряд ключевых факторов, влияющих на формирование среднего класса, и как следствие, в качестве основных параметров (лингвистические переменные), которые способствуют формированию среднего класса в регионах выбраны следующие показатели: X_1 – размер среднемесячной заработной платы в регионе в долл. США; X_2 – доля населения с полным высшим образованием в регионе, %; X_3 – количество МСП на 10 тыс. населения в регионе, ед.

Для всех лингвистических переменных использованы три термина: *H* (низкий), *C* (средний), *B* (высокий). В качестве выходной лингвистической переменной выступает интегральный показатель *I* концентрации факторов формирования среднего класса в регионах, термины которого имеют вид: *H* (низкий), *HC* (ниже среднего), *C* (средний), *BC* (выше среднего), *B* (высокий). Для нашей нечеткой модели определения интегрального показателя было использованы трапециевидные функции принадлежности. Формализованные представления входных и выходных переменных получено средствами fuzzy logic toolbox СКМ Matlab [3, с.275].

На рис. 1 представлена визуализация поверхностей зависимостей выходной лингвистической переменной от двух других входных переменных.

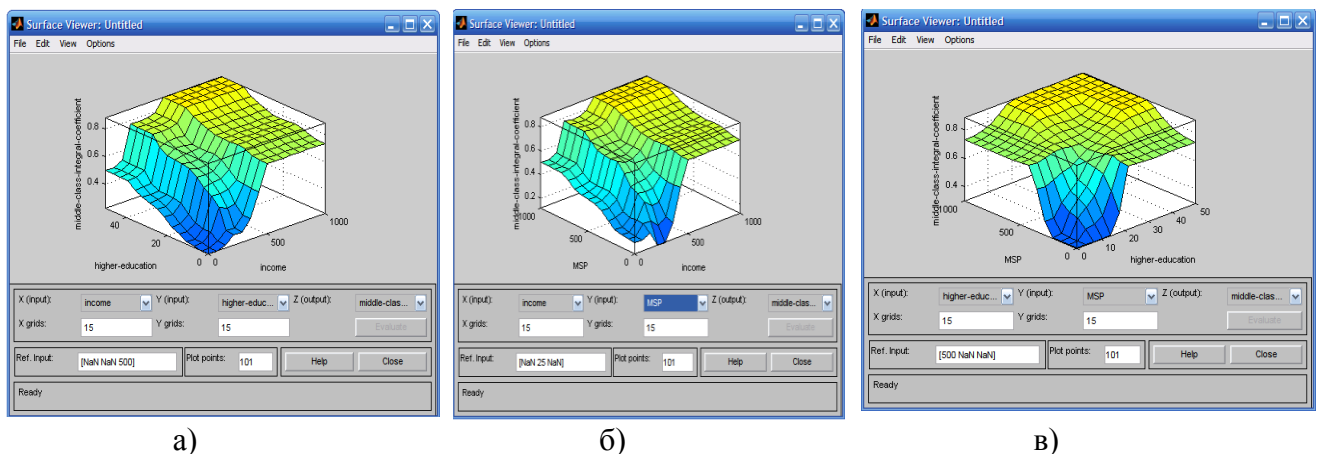


Рисунок 1 – Поверхность значений зависимости выхода нечеткой системы от входных переменных: а) «зарплата» и «высшее образование», б) «зарплата» и «МСП», в) «высшее образование» и «МСП»

На основе статистических данных по входным переменным с использованием нечеткой модели, нами был рассчитан интегральный показатель *I* для всех регионов Украины за 2010 и 2016 года. В целом по регионам интегральный показатель принимает невысокие значения, что может говорить о неблагоприятных условиях для формирования значительной части среднего класса.

Также исследования показали, что практически во всех регионах Украины наблюдаются неблагоприятные условия для возникновения и развития среднего класса, тенденций к увеличению интегрального показателя не выявлено. Стоит отметить, что в зависимости от критериев принадлежности к среднему классу и методик их расчетов, разработанная нами нечеткая модель может быть уточнена и адаптирована к новым данным, могут быть введены новые и изъяты некоторые входные переменные и т.д.

Литература:

1. Заде, Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.
2. Mamdani, E.H. Application of fuzzy algorithms for the control of a simple dynamic plant / E.H. Mamdani // Proc. IEEE 121, 1974. – P. 185–188.

3. Леоненков, А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECH / А.В. Леоненков. – СПб. : БХВ Петербург, 2005. – 736 с.

ДИАЛОГОВО-ЭВРИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ТЕМЫ «СЛУЧАЙНЫЕ СОБЫТИЯ» ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ

Кепчик Н.В., кандидат физико-математических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск);

Прокашева В.А., кандидат физико-математических наук, доцент (Белорусский государственный университет, г. Минск)

В современных условиях необходимо готовить специалистов, способных постоянно расширять и пополнять свои знания, гибко реагировать на смену технологий и требований рынка, уметь постоянно учиться и перестраивать направление и содержание своей деятельности. Поэтому понятие непрерывного образования как образования через всю жизнь должно быть основной составляющей подготовки любого менеджера-экономиста, т.к. специалистам такого профиля постоянно следует разрабатывать новые методы анализа социально-экономических и финансовых процессов и пути их реализации в различных условиях, участвовать в модернизации экономики.

Одной из наиболее важных дисциплин, обладающей возможностью развития и формирования качеств, необходимых современному специалисту в области менеджмента и экономики, является математика. Главная задача в процессе преподавания математических дисциплин – это развитие математического мышления. Непонимание роли математики в общечеловеческой культуре, непонимание связи будущей профессии с математикой определяет низкий уровень мотивации студентов к изучению математики, следовательно, приводит к высокому проценту неуспеваемости. В связи с этим производится непрерывный поиск подходов и методов к математическому образованию, пересмотр учебных программ и содержания рассматриваемых тем.

Для специальности «Менеджмент» в ГИУСТ на изучение математики отводится 318 часов, в том числе на основы высшей математики 36 часов, на самую высшую математику 210 часов, на экономическую математику 72 часа. Логическим продолжением математического образования являются экономико-математические методы, финансовая математика, экономическая статистика и др. Эти экономико-математические дисциплины очень требовательны с точки зрения пререквизитов, т.е. для их успешного изучения студент должен уверенно владеть всем курсом высшей математики, курсами микроэкономики и макроэкономики и т.д.

В последние годы существенно снизился уровень математической подготовки выпускников школ. Однако хватит жаловаться на слабую подготовку. Мы должны работать с тем контингентом, который поступает в вуз. Введенный курс «Основы высшей математики» следует рассматривать как курс выравнивания или средство адаптации первокурсников к учебе в университете.

Целесообразно преподавание курса высшей математики начинать с тем, которые почти не опираются на школьный курс математики. Прежде всего, рассказывать нужно понятно, используя примеры, привлекая студентов к созданию формулировок вводимых понятий. Студенты должны не просто получить готовые знания, а участвовать в создании новых знаний и применять их на практике.

По мнению авторов такими темами в курсе высшей математики являются: элементы теории множеств, элементы линейной алгебры, элементы комбинаторики, основные понятия теории вероятностей: случайные события и дискретные случайные величины.

Авторы ставят перед собой цель научить студента думать, упорно искать решение и не сдаваться. Одним из путей достижения этой цели является обучение решению задач. И здесь на передний план выходят так называемые поисковые задачи. Эти задачи требуют не столько знаний каких-то математических формул и методов, сколько оригинальности и изобретательности, здравого смысла и независимости мышления. Такой диалогово-эвристический подход дает возможность вчерашнему школьнику забыть заученную фразу: «Я не понимаю математику. Это не мое».

В частности авторы перед началом изучения теории вероятностей дают задачи, которые позволяют студентам, естественно под руководством преподавателя, прийти к таким понятиям как случайное событие, достоверные и невозможные случайные события, равновозможные случайные события, совместные и несовместные случайные события, полная группа случайных событий; противоположные события. Приведем примеры таких задач:

1. В каждое из приведенных ниже предложений впишите наиболее подходящее по смыслу слово, выбрав его из слов *возможно, невозможно, наверняка, маловероятно*:

1) $A = \{\text{завтра Солнце } \underline{\hspace{2cm}} \text{ зайдет на западе}\};$

2) $B = \{\text{в следующем году первый дождь в Минске } \underline{\hspace{2cm}} \text{ пройдет в среду}\};$

3) $C = \{\text{в следующем году в Минске } \underline{\hspace{2cm}} \text{ выпадет снег}\};$

4) $D = \{\text{в следующем году в Минске } \underline{\hspace{2cm}} \text{ снег вообще не выпадет}\};$

5) $E = \{\text{при бросании игрального кубика } \underline{\hspace{2cm}} \text{ выпадет нечетное число очков}\};$

6) $F = \{\text{при бросании игрального кубика } \underline{\hspace{2cm}} \text{ выпадет число очков, меньшее 7}\};$

7) $G = \{\underline{\hspace{2cm}}, \text{ что у Иванова И.И. день рождения 31 апреля}\};$

8) $H = \{\underline{\hspace{2cm}}, \text{ что вы выиграете в лотерею машину}\}.$

Расположите эти события на специальной вероятностной шкале (*чем больше у события шансов произойти, тем правее его надо расположить на шкале*,

чем меньше – тем левее, а если, на ваш взгляд, события имеют равные шансы, то расположите их в одном и том же месте шкалы друг над другом).

2. Обведите номера тех пар событий, которые, по вашему мнению, имеют равные шансы произойти в результате *одного* испытания:

- 1) появление *герба* и появление *цифры* в результате одного бросания монеты;
- 2) выпадение *3 очков* и *4 очков* в результате бросания одного игрального кубика;
- 3) выпадение *4 очков* и выпадение *четного числа очков* в результате бросания одного игрального кубика.

3. Из коробки с *серыми* и *черными* шарами наугад вынимают один шар. Сравните между собой шансы вынуть *серый* шар из коробок. Коробка №1: 1 серый шар, 1 черный шар; коробка №2: 3 серых шара, 2 черных шара; коробка №3: 3 серых шара, 3 черных шара; коробка №4: 2 серых шара, 3 черных шара; коробка №5: 3 серых шара. Запишите номера коробок в порядке увеличения шансов.

4. В мешке лежат одинаковые по форме и размеру яблоки: *одно красное* и *два зеленых*. Студент хочет вытащить *красное* яблоко. Он наугад, не глядя, достает яблоко, которое оказывается *зеленым*. После чего студент кладет это яблоко в карман и делает еще одну попытку достать яблоко. Как вы думаете, при второй попытке шансы студента достать красное яблоко в сравнении с первой попыткой: 1) увеличились; 2) уменьшились; 3) остались прежними. Обведите номер правильного ответа.

5. Из 100 студентов изучают только немецкий язык 18 человек, немецкий и французский языки – 8 человек, немецкий – 26, французский – 48, французский и испанский – 8, не изучают языки – 24, все три языка изучают 5 человек. Сколько студентов изучают: 1) только испанский язык; 2) немецкий и испанский, но не французский; 3) французский, в том и только том случае, если они не изучают испанский?

6. Подбрасывают два игральных кубика. Запишите все возможные события при этом опыте.

Используя такой подход к изучению начала раздела «Теория вероятностей» авторы увидели резкое увеличение интереса и активности у студентов на занятиях. Учащиеся придумывают свои задачи. В качестве домашнего задания можно дать не только уже готовые условия задач, а и предложить студентам составить свои задачи с учетом избранной специальности. Таким образом, осуществляется плавный переход от задач, понятных на бытовом уровне, к профессионально ориентированным. У учащихся пропадает ощущение, что математика – это нечто трудное и искусственное. Обилие формул уже не пугает. Формулы запоминаются сами при созданных условиях. Студент приходит к тому, что источником всех математических выдумок является сама жизнь, и все, что приходит в математику, находится в окружающем нас мире, и надо просто быть наблюдательнее и внимательнее.

Литература

1. Барановская, С.Н., Кепчик, Н.В. О готовности студентов к изучению стохастики / С.Н. Барановская, Н.В. Кепчик // Математика и информатика в естественнонаучном и гума-

нитарном образовании: материалы Междунар. науч.-практич. конф., Минск, 20–21 апреля 2012 г. / БГУ. – Минск, 2012. – С. 132–134.

2. Прокашева, В.А., Кепчик, Н.В. Организация исследовательской работы студентов в процессе изучения математики на биологическом факультете / В.А. Прокашева, Н.В. Кепчик // Медико-социальная экология личности: состояние и перспективы: материалы Междунар. науч. конф., Минск, 6–7 апреля 2012 г. / БГУ. – Минск, 2012. – С. 306–309.

3. Кепчик, Н.В., Прокашева, В.А. О содержании и профессиональной ориентации обучения высшей математике студентов-экологов / Н.В. Кепчик, В.А. Прокашева // Интегрированные формы обучения в области фундаментальной химии: сборник материалов науч.-практич. семинара, Минск, 3–4 декабря 2009 г. / БГУ. – Минск, 2010. – С. 57–58.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малевиц Д.М. (Белорусский государственный университет, г. Минск)

В современном мире развитие промышленного производства невозможно без применения новых технологий. Необходимость их применения обусловлена постоянно растущим спросом на высокотехнологичные товары.

В Республике Беларусь доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП не превышает 38 процентов [1].

Медленное освоение и неактивное внедрение новых технологий в производственный процесс неизбежно приводит к снижению конкурентоспособности продукции. В следствие чего теряются рынки сбыта.

Внедрение инноваций, таких как аддитивные технологии в традиционные виды производственной деятельности, призвано ускорить развитие промышленности и увеличить конкурентоспособность продукции.

Развитие современных способов производства и внедрение аддитивных технологий является перспективным направлением в развитии национальной экономики по всему миру.

Аддитивные технологии – технологии создания изделий путем послойного синтеза материала с применением компьютерных 3D технологий.

Родоначальником данного направления стал инженер Чарльз Халл, основатель компании 3D Systems. В 1986 году он создал свой первый SLA 3D-принтер, что привело к существенному рывку в развитии цифровых технологий.

В 1989 году Скот Крамп основатель компании Stratasys запатентовал FDM.

Существует несколько инновационных видов аддитивных технологий:

1. **FDM** (Fused deposition modeling) – изделие формируется послойно из расплавленной пластиковой нити.

2. **CJP** (Color Jetprinting) – единственная в мире 3d полноцветная печать с принципом склеивания порошка, состоящего из гипса.

3. **SLS** (Selective Laser Sintering) – технология лазерного запекания, при которой образуются особо прочные объекты любых размеров.

4. **MJM** (Multi Jet Modeling) многоструйное 3d моделирование с использованием фотополимеров и воска.

5. **SLA** (Laser Stereolithography) – с помощью лазера происходит послойное отвердевание жидкого полимера [2].

Аддитивные технологии позволяют выполнять различный круг задач как в машиностроении так в медицине и строительстве.

Например, в машиностроении 3D печать позволяет существенно сократить время на прототипирование образцов, что приводит к ускорению разработки новых изделий.

В строительстве аддитивные технологии позволяют воплотить в жизнь самые смелые дизайнерские идеи, а также сократить время и финансовые затраты на строительство.

В медицине применение 3D технологий позволило шагнуть далеко вперед таким направлениям как протезирование и трансплантология.

Тормозящим фактором аддитивных технологий является дефицит кадров обладающими достаточным количеством компетенций в области 3D технологий.

Привлечение внимания к развитию 3D технологий, поддержка инициатив в области аддитивных технологий, а также подготовка специалистов в учебных заведениях на базе среднего и высшего образования позволит ускорить процесс развития аддитивных технологий.

Применение аддитивных технологий позволит обеспечить производство качественной и надёжной продукции в относительно короткие сроки при наименьших затратах, что приведет к росту конкурентоспособности продукции.

Литература

1. Электронный ресурс www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-word/SDG/1_07.08.2017_1.rtf с.
2. Электронный ресурс <http://kak-bog.ru/additivnye-tehnologii-cto-eto-takoe-i-gde-primenyayutsya>
3. Аддитивные технологии: учеб. пособие / В.С. Антонова, И.И. Осовская. – Темплан 2017

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Моисеева Т.М., кандидат технических наук, доцент (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

Протасова Н.Я. (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

В странах с развитой рыночной экономикой разработана и действует специальная система экономического рейтинга промышленных, торговых, строительных, финансовых предприятий. Система четко отработана и содержит определенный набор финансовых документов и экономических показателей, которые обязательно проверяются и заверяются независимой аудиторской фирмой по результатам работы субъекта хозяйствования за год. Итоговая оценка экономического состояния предприятия оформляется ревизионным сертификатом, который публикуется в газетах и специальных выпусках вместе с балансом.

Ниже предлагается одна из методик комплексной сравнительной рейтинговой оценки, основанная на теории и методике экономического анализа предприятия в современных условиях хозяйствования [1, 2].

Подчеркнем некоторые достоинства предлагаемой методики рейтинговой оценки экономического состояния предприятия:

- предлагаемая методика базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления как хозяйственная деятельность предприятия;
- рейтинговая оценка деятельности предприятия может осуществляться на основе данных как публичной, так и внутренней отчетности предприятия;
- рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов.

В общем виде алгоритм определения рейтингового числа анализируемого предприятия выглядит следующим образом. По установленным алгоритмам на основе данных как внешних, так и внутренних форм отчетности (в зависимости от целей проведения оценочных расчетов) вычисляются экономические коэффициенты. Рейтинговое число определяется по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^L K_i * 1/LN_i, \quad (1)$$

где L – число показателей, используемых для рейтинговой оценки;

N_i – нормативные требования для i -го коэффициента;

K_i – i -й коэффициент;

$1/LN_i$ – весовой индекс i -го коэффициента.

Легко видеть, что при полном соответствии значений экономических коэффициентов K_1, \dots, K_i их нормативным минимальным уровням рейтинг предпри-

ятия будет равен 1. Экономическое состояние предприятий с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как недостаточно удовлетворительное или неудовлетворительное.

При определении экономических коэффициентов, включенных в расчет рейтинговой оценки предприятий, были выбраны следующие принципы: минимальное количество коэффициентов с одновременно наиболее полным и насыщенным аналитическим содержанием; показатели должны быть широко известными и часто используемыми в экономическом анализе; коэффициенты рассчитываются по формам внешней отчетности и не несут в себе коммерческой или иной закрытой (для внутреннего использования) информации.

Для рейтингования предприятий предлагается использовать пять показателей, наиболее часто применяемых и наиболее полно характеризующих финансово-экономическое состояние:

- обеспеченность собственными средствами ($K_{\text{сос}}$) – характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его устойчивости;

- текущая ликвидность ($K_{\text{тл}}$) – характеризует долю краткосрочных обязательств, которая может быть погашена в результате реализации краткосрочных активов;

- интенсивность оборота собственного капитала ($K_{\text{и}}$) – характеризующая объем реализованной продукции на 1 рубль средств, вложенных в деятельность предприятия;

- рентабельность реализованной продукции (текущей деятельности) ($K_{\text{р}}$), равная соотношению величины прибыли от реализации и величины полной себестоимости реализованной продукции;

- прибыльность (рентабельность) предприятия ($K_{\text{п}}$) – характеризует объем чистой прибыли, приходящейся на 1 рубль собственного капитала.

Согласно формулы (1), выражение для рейтингового числа, определяемого на основе этих пяти показателей, будет выглядеть следующим образом:

$$R = 2K_{\text{сос}} + 0,1K_{\text{тл}} + 0,08K_{\text{и}} + 0,45K_{\text{р}} + K_{\text{п}} \quad (2)$$

Вычислив значения показателей по действующим формулам и подставив их в выражение (2), определяем рейтинговую оценку экономического состояния предприятия.

По нашему мнению, предлагаемый нами метод комплексной рейтинговой оценки предприятия дает возможность оперативно произвести классификацию предприятий, выделить перспективные и безнадёжные.

Литература

1. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / В.И. Титов. – М.: Дашков и К, 2005. – 352 с.
2. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

СИСТЕМЫ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Мхитарян В.С., доктор экономических наук, профессор (Высшая школа экономики), г. Москва, Российская Федерация)

Карелина М.Г., доктор экономических наук, доцент (Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова), г. Магнитогорск, Российская Федерация)

Целью работы является исследование процессов слияний и поглощений (M&A) и интеграционной активности в различных государствах, у которых развитая институциональная среда, в значительной степени базируются на эконометрических методах и моделях. При этом оценка тесноты связей между отдельными переменными и построение уравнений регрессии недостаточно для того, чтобы описать механизм функционирования рынка слияний и поглощений. В этом случае данные процессы можно описать с помощью систем эконометрических уравнений.

Представляется, что для комплексного анализа рынка слияний и поглощений необходимо использовать 3 результирующие переменные, которые связаны между собой причинно-следственной связью и помесечная информация о которых собрана с января 2003 г. по декабрь 2015 г. (156 наблюдений): y_1 – стоимость конфликтных активов; y_2 – количество интеграционных сделок; y_3 – стоимость интеграционных сделок.

Факторы, оказывающие непосредственное влияние на интенсивность процессов слияний и поглощений за период с января 2003 г. по декабрь 2015 г. были разбиты на 6 функциональных блоков: макроэкономические индикаторы (11 переменных); финансы организаций (12 переменных); российский фондовый рынок (12 переменных); инвестиции (8 переменных); институциональные преобразования в экономике (7 переменных); преступления и правонарушения в сфере экономики (4 переменных).

1. Построение эконометрической модели показателя y_1 – стоимость конфликтных активов

На основе метода анализа матрицы коэффициентов корреляции были выявлены функционально- и слабосвязанные регрессоры по отношению к эндогенным переменным. В результате реализации метода главных компонент с последующим ортогональным вращением были выделены пять обобщенных факторов, объясняющих 83,04% суммарной дисперсии. Уравнение регрессии для y_1 – стоимость конфликтных активов, построенное на основе индивидуальных значений обобщенных факторов f_1 - f_5 , имеет вид:

$$\hat{y}_{1t} = 0,51f_1 - 0,62f_2 + 0,29f_3 + 0,29f_4 + 0,31f_5$$

(12,17) (-10,58) (7,14) (7,29) (6,03) .

На основе матрицы факторных нагрузок, характеризующей тесноту связи между признаками и главными компонентами, а также матрицы собственных векторов по исходным переменным уравнение регрессии примет вид:

$$\hat{y}_{1,t} = 0,12 + 0,23y_{1,t-1} + 0,07x_{1,t-8} - 0,02x_{4,t-9} + 0,32x_{24,t-5} + 0,19x_{26,t-2} + \\ + 0,21x_{29,t-3} + 0,05x_{36,t-8} + 0,14x_{37,t-7} - 0,03x_{44,t-5} - 0,07x_{45,t-5} + 0,12x_{47,t-8} - \\ - 0,12x_{50,t-6} + 0,07x_{54,t}, \text{ где } R^2 = 0,8415, F_{\text{набл.}} = 53,03, \hat{s} = 0,39.$$

2. Построение эконометрической модели показателя y_2 – количество интеграционных сделок.

На основе применения теста Чоу исходная совокупность была разбита на две части с точки зрения улучшения качества модели относительно момента времени $t^*=69$. Для использования всей совокупности наблюдений в модель количественного объема рынка слияний и поглощений была включена фиктивная переменная u_t , которая принимает значения 1 для всех $t < t^*$ и значения 0 для $t \geq t^*$, т.е.

$$u = \begin{cases} 1, t < t^* \\ 0, t \geq t^* \end{cases}, \text{ где } t^* = 69.$$

Для построения пуассоновской многопараметрической регрессии был выбран метод максимального правдоподобия (расчеты проводились в пакете «Matrixer»). В результате была получена следующая модель счетных данных:

$$\ln \hat{y}_{2,t} = 2,03 + 0,11 \ln y_{2,t-1} + 0,05 \hat{y}_{1,t-1} - 0,08 x_{16,t} + 0,003 x_{31,t} + 0,12 x_{54,t} + 0,01 u_t \\ (4,02) \quad (6,02) \quad (4,47) \quad (-8,05) \quad (5,27) \quad (4,01) \quad (3,53)$$

3. Построение эконометрической модели показателя y_3 – стоимость интеграционных сделок.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что, начиная с момента времени $t^*=65$ (май 2010 г.), происходит структурное изменение характера динамики изучаемого показателя, это приводит к изменению тренда, описывающего эту динамику. Для использования всей совокупности наблюдений в модель стоимостного объема рынка слияний и поглощений была включена фиктивная переменная z_t , которая принимает значения 1 для всех $t < t^*$ и значения 0 для $t \geq t^*$, т.е.

$$z = \begin{cases} 1, t < t^* \\ 0, t \geq t^* \end{cases}, \text{ где } t^* = 65.$$

Итоговое регрессионное уравнение, которое было построено методом пошагового включения переменных, можно представить в виде:

$$\hat{y}_{3,t} = -8,03 + 1,53 \hat{y}_{1,t} + 0,12 \hat{y}_{2,t} - 0,03 x_{16,t} - 0,023 x_{24,t-9} + 0,04 x_{37,t-7} - 0,04 x_{54,t} + 2,05 z_t \\ (-2,97) \quad (6,03) \quad (2,78) \quad (-2,92) \quad (-3,37) \quad (3,82) \quad (-2,42) \quad (2,49)$$

Таким образом, модель российского рынка слияний и поглощений можно представить в виде системы эконометрических уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \hat{y}_{1,t} = 0,12 + 0,23y_{1,t-1} + 0,07x_{1,t-8} - 0,02x_{4,t-9} + 0,32x_{24,t-5} + 0,19x_{26,t-2} + \\ + 0,21x_{29,t-3} + 0,05x_{36,t-8} + 0,14x_{37,t-7} - 0,03x_{44,t-5} - 0,07x_{45,t-5} + 0,12x_{47,t-8} - \\ - 0,12x_{50,t-6} + 0,07x_{54,t}, \varepsilon de_{-} R^2 = 0,8415, F_{набл.} = 53,03, \hat{s} = 0,39; \\ \ln \hat{y}_{2,t} = 2,03 + 0,11 \ln y_{2,t-1} + 0,05 \hat{y}_{1,t-1} - 0,08x_{16,t} + 0,003x_{31,t} + 0,12x_{54,t} + 0,01u_t, \varepsilon de \\ R^2_{pseudo} = 0,8423, LR = 63,25, \hat{s} = 0,25; \\ \hat{y}_{3,t} = -8,03 + 1,53 \hat{y}_{1,t} + 0,12 \hat{y}_{2,t} - 0,03x_{16,t} - 0,023x_{24,t-9} + 0,04x_{37,t-7} - \\ - 0,04x_{54,t} + 2,05z_t, \varepsilon de_{-} R^2 = 0,8907, F_{набл.} = 19,02, \hat{s} = 0,37. \end{array} \right.$$

Полученные результаты могут быть использованы для выявления условий благоприятных ведению бизнеса, улучшения инвестиционного климата, а также для внедрения рациональных форм участия российских компаний в реализации промышленной политики на региональном и федеральном уровнях.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Пузанова Т.В., кандидат технических наук, доцент (Белорусско-Российский университет, г. Могилев);

Денисенкова М.В. (Белорусско-Российский университет, г. Могилев)

В условиях рыночной экономики важным фактором организации эффективной работы предприятия любого масштаба и организационно-правовой формы является планирование, которое обеспечивает оптимальное управление деятельностью предприятия посредством выявления и реализации его конкурентных преимуществ в условиях динамичной внешней среды [1, с. 255]. Это объясняет важную роль стратегического планирования, цель которого – комплексное обоснование проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе разработать показатели развития фирмы.

Использование стратегического планирования в малом бизнесе ограничено: недостаток финансовых ресурсов и ограниченность времени руководителей рассматриваются как препятствующие факторы. Не существует единой оптимальной стратегии для всех фирм преимущественно из-за различия степени организационного обучения и культуры, личностных характеристик, опыта и целей тех, кто работает в фирме [2, с. 206-211].

Степень стратегического сознания предпринимателей и их понимание выгод и преимуществ, сложившихся в результате сканирования деловой окружающей среды, служат важным детерминантом успеха и выживания малых предприятий в долгосрочной перспективе. Чтобы добиться лучшего понимания сре-

ды, в которой действует фирма, ее менеджеры должны выявить как факторы внешней среды, так и факторы внутреннего порядка. Методика анализа внешней среды путем определения возможностей и угроз, а также внутренней среды компании, т. е. ее сильных и слабых сторон известна под названием SWOT-анализ. Для успешной реализации методики SWOT-анализа необходимо применение методов позиционирования возможностей и угроз и определения профиля внутренней среды с применением экспертных оценок (таблица 1).

Таблица 1 – Формирование стратегий развития организации

	Возможности>Угрозы	Угрозы>Возможности
Достоинства>Слабости	I (макси-макси)	III (макси-мини)
Слабости>Достоинства	II (мини-макси)	IV (мини-мини)

При анализе стратегических позиций фирмы на рынке должны быть выявлены основные направления деятельности в прошлый период и в настоящее время, главные стратегические установки и их изменения за весь период функционирования фирмы, а также стратегические задачи на будущее. Поэтому одно из ключевых мест в маркетинге занимает товарная политика. Товарная политика включает меры по повышению конкурентоспособности изделия, созданию новых видов товаров, оптимизации ассортимента выпускаемых изделий с учетом их жизненного цикла и спроса потребителей. Главная цель товарной политики – это определение набора товарных групп, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективную деятельность фирмы. При этом устанавливается оптимальное соотношение одновременного присутствия на рынке как новых товаров, так и товаров в стадиях зрелости и спада [3, с. 82]. При разработке ассортиментной политики рекомендуется так называемая Бостонская матрица товарного ассортимента, разработанная Boston Consulting Group (BCG). В практике деятельности компаний часто не представляется возможным собрать необходимую информацию для построения классической матрицы BCG. В этом случае можно пользоваться адаптированной матрицы BCG, которая строится на основании внутренней информации компании (доля в объеме продаж компании; темпы роста продаж продукта или услуги) [4, с. 51].

Усовершенствованная компанией «McKinsey» Бостонская матрица дает более полное представление о стратегическом положении фирмы и обусловленном ею выборе стратегических решений. В соответствии с ней сбалансированный портфель должен иметь в своем составе в основном продукты (номенклатурные группы), находящиеся в квадратах «Успех», немного номенклатурных групп, находящихся в квадрате «Сомнительный бизнес», и строго определенное число продуктов, находящихся в квадрате «Доходный бизнес». Их количество должно быть достаточным для того, чтобы обеспечивать поддержание «успешных» направлений и «сомнительных бизнесов».

Модель ADL–LC развивает концептуальный подход, представленный моделью «General Electric»/ «McKinsey» и моделью BCG. В матрице ADL каждая клетка входит в определенную область «естественного выбора», который в свою очередь указывает возможности «специфического выбора», а также на ряд «уточненных

стратегий», которые могут быть применены в данном случае для данного бизнеса [5, с. 40].

Применение этих методов позволяет не только уточнить направления развития предприятия малого бизнеса, но и оценить состояние товарной политики и обозначить изменения в ней с целью повышения эффективности работы. Описанная методика применялась при разработке стратегии производственного предприятия и предприятия оптовой торговли малого бизнеса.

Литература

1. Балашевич, М. И. Экономика и организация малого бизнеса: учеб. пособие / М. И. Балашевич, Т. П. Быкова. – Минск: БГЭУ, 2012. – 335 с.
2. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: учебник; пер. с англ. / Ф. Аналоуи, А. Карамии. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 400 с.
3. Кузин, Б. И. Методы и модели управления фирмой / Б. И. Кузин, В. Н. Юрьев, Г. М. Шахдинаров. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
4. Кулинич, А. Плохой портфель – одна из причин отсутствия прибыли / А. Кулинич // Управление сбытом. – 2005. – № 6. – С. 47–53.
5. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Ю. Н. Лапыгин. – М.: Высшее образование, 2009. – 174 с.

О ПРЕДЕЛЬНОЙ КРИВОЙ БЕЗРАЗЛИЧИЯ ИНВЕСТОРА

Рачковский Н.Н., кандидат физико-математических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск);

Егоров А.В., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В данном докладе предлагается некоторое развитие известной (см., например, [1, С. 207-220]) методики нахождения оптимального по критерию «доходность-риск» инвестиционного портфеля из заданного конечного набора активов A_1, A_2, \dots, A_n , каждый из которых характеризуется средней доходностью \bar{k}_i и риском $\sigma_i, i = 1; 2; \dots; n$. Это развитие основывается на введенном авторами понятии предельной кривой безразличия, позволяющей ограничить область принимаемых решений в процессе определения оптимального портфеля. Напомним, что стандартная методика решения этой задачи состоит из следующих этапов: на координатной плоскости изображается множество всех возможных портфелей, состоящих из активов A_1, A_2, \dots, A_n ; для этого множества строится эффективная граница; затем рассматриваются все кривые безразличия, характеризующие предпочтения ((не)склонность к риску) рассматриваемого инвестора, и среди этих кривых выбирается та, которая касается эффективной границы множества портфелей; точка касания и будет соответствовать оптимальному для данного инвестора портфелю.

При таком подходе неявно предполагается, что для любой точки координатной плоскости обязательно существует проходящая через нее кривая безразличия. Однако нетрудно заметить, что это не вполне верно. Действительно, зафиксируем произвольную точку $(\sigma; k)$ и предположим, что существует кривая безразличия, проходящая через эту точку. Найдем точку пересечения $(0; k_0)$ этой кривой с координатной осью Ok . Тогда рассматриваемая точка (портфель) $(\sigma; k)$ в глазах инвестора равноценна точке (портфелю) $(0; k_0)$, характеризующемуся нулевым риском и доходностью k_0 . Заметим, любого инвестора может устроить лишь портфель с неотрицательной доходностью; поэтому естественным будет требование $k_0 \geq 0$.

Таким образом, возникает необходимость рассмотрения кривой безразличия, состоящей из точек (портфелей), равноценных точке (портфелю) $(0; 0)$ с нулевым риском и нулевой доходностью; эту кривую назовем **предельной кривой безразличия** данного инвестора. Каждую точку $(\sigma^*; k^*)$ этой кривой можно интерпретировать следующим образом: первая координата σ^* – это максимальный приемлемый для данного инвестора риск при соответствующей доходности k^* , а вторая координата k^* – это минимальная приемлемая доходность при соответствующем риске σ^* . Нетрудно видеть, что приемлемыми для данного инвестора будут лишь точки (портфели), находящиеся **не ниже** предельной кривой безразличия, и только для таких точек существуют проходящие через них кривые безразличия.

Таким образом, при нахождении оптимального портфеля достаточно рассматривать не всю эффективную границу множества портфелей, а лишь ее часть, лежащую не ниже предельной кривой безразличия; если такая часть эффективной границы существует, то существует и оптимальный портфель, в противном случае нет не только оптимальных, но даже приемлемых для данного инвестора портфелей.

Подытоживая вышесказанное, можно предложить следующий уточненный алгоритм нахождения оптимального портфеля:

1. на координатной плоскости строится множество всех возможных портфелей, состоящих из заданного набора активов A_1, A_2, \dots, A_n ;
2. на этой же координатной плоскости строится предельная кривая безразличия рассматриваемого инвестора;
3. если предельная кривая безразличия лежит выше множества портфелей, то не существует приемлемых для данного инвестора портфелей, и значит, не существует и оптимального портфеля;
4. если предельная кривая безразличия лежит не ниже множества портфелей и касается его в одной точке, то эта точка касания является единственным приемлемым для данного инвестора портфелем, а значит, она является оптимальным портфелем;
5. если предельная кривая безразличия разбивает множество всех возможных портфелей на два фрагмента, один из которых расположен не ниже этой кривой, а другой – ниже, то в качестве допустимого множества портфелей рассматривается первый из упомянутых фрагментов;
6. строится эффективная граница допустимого множества портфелей;
7. среди всех возможных кривых безразличия находят ту, которая каса-

ется эффективной границы допустимого множества портфелей в одной точке; эта точка и определяет оптимальный для данного инвестора портфель.

Литература

1. Бригхем, Ю., Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. – 4-е изд. / Ю. Бригхем, Дж. Хьюстон; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2011. – 544 с.

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рудковская О.Г. (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

При построении модели стратегического финансового развития организации необходимо выявить набор критериев, по которым будут разрабатываться параметры модели. Так, этап жизненного цикла отрасли, рыночная позиция организации, размер организации во многом определяют стратегические направления развития организации [1].

В случае зарождения отрасли организации используют модель агрессивного проникновения на рынок, целью которой является быстрое формирование первичного спроса на продукцию и сокращение длительности данной фазы цикла. Если организация находится на этапе роста, то приоритетными направлениями в стратегическом финансовом планировании являются интеграция и увеличение рыночной доли в условиях расширяемого спроса на продукцию. На этапе зрелости в качестве направлений развития на первый план выходит сохранение занимаемых позиций организаций, осуществление связанной и несвязанной диверсификации, а также разработка мер по продлению жизненного цикла. Если организация переходит на этап спада, целесообразно проводить комплексный анализ на предмет сокращения наименее эффективных видов деятельности либо исключения из производственной программы нерентабельных видов продукции, перехода к узкой специализации.

Далее, определившись с фазой жизненного цикла отрасли, необходимо проанализировать рыночную позицию организации. В случае лидерства по ценовым и неценовым факторам, крупными организациями в зависимости от стратегических целей их развития, могут разрабатываться три типа стратегии: наступательная, оборонительная либо стратегия сокращения. Для наступательной стратегии характерна разработка мер по интеграционному либо диверсификационному росту. Интеграция может рассматриваться как в вертикальном разрезе (полная либо частичная, широкая либо узкая), так и в горизонтальном (финансово-маркетинговая, финансово-производственная). Диверсификацию производства в обобщенном виде можно представить в трех видах: горизонтальная; концентрическая (синергическая, связанная); конгломератная (чистая, несвязанная).

Для оборонительной стратегии целесообразно разрабатывать меры по «по-

зиционной обороне» интересов организации, допустима «агрессивная оборона» либо «контратака». Стратегия сокращения предполагает дезинтеграцию, переориентацию либо ликвидацию организации.

В случае если организация является претендентом на лидерство в отрасли, целесообразно разрабатывать стратегию «фронтальной атаки», «фланговой атаки», привлечения дополнительных ресурсов для сохранения позиций либо выхода на новые ниши. Для организаций со слабыми конкурентными позициями разрабатывается стратегия копирования, участия в продукте крупной фирмы либо франчайзинг.

Определение позиции организации в отрасли, этапа ее жизненного цикла позволяет очертить примерные границы стратегического направления развития организации. Далее, на основе собранных данных о положении организации во внешней среде необходимо осуществить выбор ключевых параметров развития организации.

1 Модель минимизации транзакционных издержек: по нашему мнению, критерий минимизации транзакционных издержек не отражает такой глобальной цели организации, как его развитие, поскольку экономия может быть связана со снижением масштабов хозяйственной деятельности, и с этой точки зрения, не отражать экономических интересов основных участников хозяйственных процессов организации.

2 Модель максимизации прибыли организации: не всегда обеспечивает необходимые темпы экономического развития организации. На наш взгляд, в рыночных условиях максимизация прибыли может рассматриваться как одна из важных текущих финансовых задач деятельности, но не как главная цель стратегического развития организации [2].

3 Модель максимизации объема реализации: в качестве недостатка можно выделить отсутствие привязки данной модели к экономии затрат, в результате чего темпы роста затрат организации могут опережать темпы роста объема реализации продукции, что снизит уровень рентабельности продукции и эффективность использования собственных финансовых ресурсов организации.

4 Модель максимизации темпов роста организации: ориентирована на стратегическую перспективу, а также инструментальное обеспечение планирования формирования доходов и прибыли, оптимальной структуры активов и капитала организации. Однако не учитывается уровень достаточности прибыли для решения задач перспективного периода, а также структура активов и капитала определяется без учета эффективности их использования.

5 Модель обеспечения конкурентных преимуществ: не формализована в виде одного или нескольких показателей, что затрудняет дальнейшие расчеты при построении модели.

6 Модель максимизации добавленной стоимости: позволяет обеспечить удовлетворение экономических интересов как работников организации, так и его собственников, в то же время порождает рост отпускных цен на производимую продукцию [3].

Считаем целесообразным и необходимым в качестве целевых критериев рассматривать оптимальное формирование финансовых ресурсов, рациональ-

ное их использование и обеспечение финансовой безопасности организации. Данный подход для практического его применения требует разработки методического, информационного и правового обеспечения.

Таким образом, следуя разработанному алгоритму построения модели стратегического финансового планирования, определение стратегических ориентиров развития представляется в полной мере соответствующим реальному положению дел организации.

Литература:

1 Почитаев, А.Ю. Комплексная оценка конкурентной позиции как ключевой этап формирования финансовой стратегии / А.Ю. Почитаев, И.А. Филиппова // Финансы и кредит. – 2014. – № 45. – С. 29-39.

2 Журова, Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия / Л.И. Журова // Финансы и кредит. – 2011. – №6. – С. 36-45.

3 Плескова, О. Выявление драйверов стоимости для формирования финансовой стратегии роста стоимости / О. Плескова // Финансовый директор. – 2017. – №8(176). С. 29-38.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗМЕЩЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТИ

*Самаль С.А., доктор экономических наук,
профессор (Белорусский государственный
университет, г. Минск)*

*Прокашева В.А., кандидат физико-
математических наук, доцент (Белорус-
ский государственный университет,
г. Минск)*

Среди оптимизационных задач важное место занимают задачи размещения не только непосредственно социально-экономических и хозяйствующих субъектов, но и, приводящиеся к ним проблемы создания эффективных структур и оценки устойчивости сложных систем.

В целях информационного сопровождения и соответствующей подготовки исходных данных для экономико-математического моделирования необходимо рассмотреть основных механизмов и качественных характеристик устойчивости социально-экономических систем.

В [1] рассмотрены возможности моделирования таких механизмов обратной положительной и отрицательной связей. Для отрицательной связи характерно поведение субъекта хозяйствования в виде активных маркетинговых мер, существенного снижения цены. При положительной связи ответ системы направлен в ту же сторону, что и направление самого действия.

Считается, что по виду компенсационной реакции системы существует два вида механизмов: повышающие (интенсификационные) и понижающие (демпфирующие).

По направлению действия рассматриваемые механизмы целесообразно раз-

бывать на две группы – эндогенную и экзогенную. Первая из них имеет внутрисистемную направленность и направлена на изменения самой системы; вторая – на агрессивные изменения параметров внешней среды.

При этом целый ряд показателей развития социально-экономических систем носит нечисловой характер и достаточно сложен для учета при формализации. Единственным, по сути, способом учета таких факторов при решении оптимизационных задач, особенно в непроизводственной сфере, является использование интеллектуальных технологий. Понятно, что только сами субъекты, по существу выступая в качестве лиц принимающих решения, могут четко сформулировать и формализовать свои пожелания. И тогда экспертный анализ, причем основанный на многокритериальной оптимизации с интенсивной интеллектуальной обработкой, покажет пути решения таких проблем.

Одним из препятствий применения гравитационных методов [2, стр. 107] к задачам размещения и устойчивости является сложность в определении аттрактивности объектов. В этой ситуации представляется целесообразным моделирование зон ответственности с учетом мнения экспертных групп по аттрактивности составляющих, а также видам функциональной зависимости индуцированных потенциалов от расстояния, мощности источника, транспортной доступности и др.

В качестве примера рассмотрим некую систему массового обслуживания (СМО), в которой размещены N пунктов, для каждого из которых определена аттрактивность с помощью метода экспертных оценок. Пусть таких показателей K . Тем самым задана матрица $[a_{ij}]_{N \times K}$, $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, K}$.

Будем считать, что вся территория СМО покрыта множеством M узлов, в каждом из которых в принципе могут располагаться учреждения обслуживания. Предположим, что с помощью опять же экспертного анализа определены функции $f(i, r, m)$, отражающие зависимость аттрактивности, индуцированной i -м ($i = \overline{1, N}$) пунктом от расстояния r .

Тогда в каждом узле $m = \overline{1, M}$ можно подсчитать суммарную аттрактивность $a_m = \sum_{i=1}^N f(i, r, m)$. Значение $\max_m a_m$ покажет наиболее привлекательный пункт для перспективного размещения.

Мы рассмотрели лишь один показатель – аттрактивность объекта. В случае учета хотя бы еще одного фактора, например, транспортной доступности, задача превращается в задачу многокритериальной оптимизации и требует сверток или аналогичных преобразований.

В любом из этих случаев возникает необходимость задействования аппарата экспертных оценок для принятия окончательного решения по месту размещения. Даже не коснувшись огромного перечня чрезвычайно важных и сопутствующих вопросов по емкости учреждений обслуживания, его профилирования, обеспечения и прочего, видно, насколько важен механизм реализации обратных связей в практике управления СМО.

Стохастические методы позволяют учитывать многообразие связей в сложных системах, к которым относится и СМО. Вот, например, как выглядит биномиальное распределение, описывающее влияние расстояния от населенного

пункта до центра обслуживания на количество посещений, составленное по фактическим данным:

$$P_n = C_N^n e^{-\mu r^n} (1 - e^{-\mu r})^{N-n},$$

где P_n — вероятность n ($n=1, \dots, N$) посещений рекреационной системы; N — спрос населения пункта, расположенного на расстоянии r ; r — расстояние от населенного пункта до рекреационной системы; μ — параметр, причем $\mu > 0$.

Предложенные интеллектуальные технологии принятия управленческих решений достигают своей эффективности лишь на основе интеллектуальных информационно-поисковых систем. В этих технологиях отражено одно из самых важных преимуществ интеллектуальных моделей, генетических алгоритмов, или искусственного интеллекта — возможность оперативно принять необходимое решение без затрат на формализацию внутренних знаний индивида или интересов группы.

Литература

1. Самаль, С.А. К оценке некоторых показателей устойчивого развития / С.А. Самаль С.А., Л.Г. Мельник // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. / Ред. коллегия: М.К. Кравцов (гл. ред.) [и др.]. — Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2017. — Вып. 11. — С. 75–79.
2. Самаль, С.А. Инструментальные методы реализации математических моделей сложных экономических систем / С.А. Самаль. — Минск: Право и экономика, 2010. — 240 с.

АНАЛИЗ ПРИМЕНИМОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Сидоренко Ю.Ю., кандидат экономических наук (Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель)

Первостепенной задачей для обеспечения стабильного функционирования организации и обеспечения ее выживаемости в условиях повышения рыночных рисков, связанных с увеличением нестабильности экономической среды, является эффективный риск-менеджмент, который невозможен без применения эффективных инструментов оценки риска. Традиционно в странах постсоветского пространства применяются статистические подходы к оценке риска, которые предполагают измерение изменчивости риск-фактора посредством таких показателей как среднее арифметическое, среднее квадратическое (стандартное) отклонение, коэффициент вариации и последующее определение подверженности конкретной организации данному риску.

При оценке изменчивости риск-фактора в основу вычислений может быть положено предположение как о нормальности, так и о логнормальности распределений факторов риска. Анализ скользящих цепных прогнозов по система-

тическим факторам риска рыночной среды Республики Беларусь на основе допущения о нормальности и логнормальности их распределения показал, что при небольших колебаниях рынка разница между использованием допущений о нормальности и логнормальности распределения очень мала, но при больших колебаниях разница становится очень существенной. А при сравнении цепных прогнозов на 3, 6 и 12 месяцев более наглядными становятся недостатки допущения о нормальности распределения риск-факторов, поскольку коридор возможных их величин начинает включать отрицательные значения. При этом коридор возможных прогнозных значений при прогнозировании на основании допущения о логнормальности распределения гораздо уже, чем при прогнозировании на основании допущения о нормальности распределения, что подтверждает мнение Галица Л., Беннинга Ш. и Винса Р. [1-3] о том, что логарифмически нормальное распределение аппроксимирует реальное распределение риск-факторов лучше чем нормальное распределение.

После измерения изменчивости риск-фактора определяется подверженность конкретной организации данному риску. Это делается путем построения отдельного графика риска для каждого фактора риска, которому подвержена организация. График риска определяет взаимосвязь между показателями деятельности фирмы и отдельными факторами риска. Предполагается, что остальные факторы в это время остаются неизменными и постоянными, что приводит к недооценке косвенных рисков.

При анализе логарифмических изменений наблюдается только положительная корреляция изменений всех факторов риска в периоды повышенной нестабильности, что свидетельствует о многократном росте косвенных рисков. После резкой дестабилизации фактора риска его корреляция с другими рыночными факторами практически мгновенно устремляется к значениям выше нуля и далее в течение всего периода нестабильности наблюдается согласованная положительная корреляция практически всех рыночных факторов риска. Аналогичное сопоставление графиков цепных скользящих корреляций логарифмов изменений курсов евро и российского рубля к белорусскому рублю, процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам в национальной валюте и СКВ юридическим лицам, индексов потребительских цен и цен производителей Республики Беларусь с графиками их цепных скользящих прогнозов на основании допущения о логнормальности их распределения и графиками расхождения значений волатильности и коэффициента вариации свидетельствует о том, что любому ярко выраженному периоду нестабильности определенного фактора риска соответствует рост его положительной корреляции с другими рыночными факторами.

То, что в период нестабильности корреляция существенно возрастает говорит о том, что движение и изменение рыночных показателей очень взаимосвязано и взаимозависимо, причем движение любого показателя в виду отсутствия ориентиров вызывает согласованное с ним движение всех остальных показателей, в результате чего риски не взаимно компенсируются, а наоборот усиливаются. Поэтому в период нестабильности практически невозможно построить корректный график риска для организации, что свидетельствует о невозможности

сти достоверной оценки риска на основе применения традиционных статистических подходов.

Литература

1. Беннинга, Ш. Финансовое моделирование с использованием Excel / Ш. Беннинга ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс». – 2007. – 592 с.
2. Винс, Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Р. Винс ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 417 с.
3. Галиц, Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц ; пер. с англ. под ред. А.М. Зубкова. – М. : ТВИ, 1998. – 576 с.

О МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ С ЗАДААННЫМИ ФАКТОРНЫМИ ЭЛАСТИЧНОСТЯМИ

Хацкевич Г.А., доктор экономических наук, профессор (Институт бизнеса Белорусского государственного университета, г. Минск)

Проневич А.Ф., кандидат физико-математических наук, доцент (Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно)

Производственные функции (ПФ) являются базовым элементом математического аппарата моделирования производственных объектов и систем на различных уровнях – от крупного предприятия (фирмы) до национальных экономик [1]. Ввиду большого разнообразия экономических процессов одной из основных проблем при их моделировании становится задача выбора аналитической формы ПФ. Прежде всего, этот выбор обусловливается теоретическими соображениями, которые должны учитывать особенности взаимосвязей между конкретными ресурсами и результативными признаками.

Каждая из ПФ f характеризуется рядом экономико-математических показателей. Одной из основных является характеристика *эластичность выпуска по отношению к затратам i -го фактора производства*

$$\varepsilon_i(x) = \frac{x_i}{f(x)} \frac{\partial f(x)}{\partial x_i} \equiv \frac{\partial \ln f(x)}{\partial \ln x_i}, \quad i \in \{1, \dots, n\},$$

которая служит мерой измерения выпуска продукции при изменении затрат ресурсов и в точке $x = (x_1, \dots, x_n)$ приближенно показывает на сколько процентов измениться объем выпуска при изменении размера i -го фактора на один процент при условии, что количество остальных факторов остается неизменным.

Так, например, для ПФ Кобба–Дугласа

$$f(x) = Ax_1^{\alpha_1} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n}, \quad A > 0, \quad \alpha_i \in \mathbf{R} \setminus \{0\}, \quad (1)$$

эластичности выпуска по i -му фактору есть функции постоянные $\varepsilon_i(x) = \alpha_i$, $i = 1, \dots, n$, а для ПФ с постоянной эластичностью замещения факторов производства (CES-функция)

$$f(x) = A \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i x_i^\gamma \right)^{\alpha_0/\gamma}, \quad A > 0, \quad \alpha_j > 0, \quad j = 0, \dots, n, \quad \gamma \in (-\infty; 0) \cup (0; 1), \quad (2)$$

являются функциями от однородных координат $\xi_j = x_j / x_i$, $j = 1, \dots, n$, $j \neq i$:

$$\varepsilon_i(x) = \frac{\alpha_0 \alpha_i}{\alpha_1 \xi_1^\gamma + \dots + \alpha_{i-1} \xi_{i-1}^\gamma + \alpha_i + \alpha_{i+1} \xi_{i+1}^\gamma + \dots + \alpha_n \xi_n^\gamma}, \quad i = 1, \dots, n.$$

Функции (1) и (2) составляют класс однородных ПФ с постоянной эластичностью замещения факторов производства [2]. Однако этот класс ПФ в полной мере не позволяет описывать реальные процессы производства, что приводит к задаче его расширения в разных направлениях [3 – 6].

В данной работе получены новые виды многофакторных ПФ. А именно решена одна из обратных задач теории ПФ: восстановить ПФ исходя из заданной эластичности выпуска. Способ построения ПФ основан на нахождении решений линейных однородных дифференциальных уравнений в частных производных первого порядка.

Множество многофакторных ПФ с заданной факторной эластичностью выпуска описывается следующим утверждением.

Теорема 1. Пусть для некоторого производства известна эластичность выпуска по i -му фактору $\varepsilon_i(x)$, $i = 1, \dots, n$. Тогда этот производственный процесс описывается одной из ПФ вида

$$f_\varphi(x_1, \dots, x_n) = \varphi(x_1, \dots, x_{i-1}, x_{i+1}, \dots, x_n) \exp \int \frac{\varepsilon_i(x_1, \dots, x_n)}{x_i} dx_i,$$

где φ – произвольная неотрицательная непрерывно дифференцируемая функция.

Из теоремы 1 для двухфакторных ПФ $F(K, L)$ получаем

Следствие 1 [7]. Пусть для некоторого производства известна эластичность выпуска по капиталу (по труду)

$$E_K(K, L) = \frac{K}{F(K, L)} \frac{\partial F(K, L)}{\partial K} \quad \left(E_L(K, L) = \frac{L}{F(K, L)} \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} \right).$$

Тогда этот производственный процесс описывается одной из ПФ вида

$$F_\varphi(K, L) = \varphi(L) \exp \int \frac{E_K(K, L)}{K} dK \quad \left(F_\varphi(K, L) = \varphi(K) \exp \int \frac{E_L(K, L)}{L} dL \right),$$

где φ – произвольная неотрицательная непрерывно дифференцируемая функция.

Основываясь на следствии 1 для некоторых заданных эластичностей выпуска по капиталу (по труду), вычислим соответствующие им классы ПФ (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 – Вид ПФ, соответствующий заданной эластичности выпуска по капиталу ($\alpha, \beta, \gamma \in \mathbf{R}$, f, g – произвольные непрерывные функции).

№	Эластичность выпуска по капиталу	Аналитический вид ПФ
---	----------------------------------	----------------------

1.	$E_K(K, L) = \gamma$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L)K^\gamma$
2.	$E_K(K, L) = \alpha K + \beta L + \gamma$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L)K^{\beta L + \gamma} e^{\alpha K}$
3.	$E_K(K, L) = f(K) + g(L)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L)K^{g(L)} \exp \int \frac{f(K)}{K} dK$
4.	$E_K(K, L) = K^\alpha f\left(\frac{K}{L}\right)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L) \exp\left(L^\alpha \int \xi^{\alpha-1} f(\xi) d\xi\right) \Big _{\xi=\frac{K}{L}}$
5.	$E_K(K, L) = L^\beta f\left(\frac{K}{L}\right)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L) \exp\left(L^\beta \int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right) \Big _{\xi=\frac{K}{L}}$
6.	$E_K(K, L) = f(K^\alpha L^\beta), \quad \alpha, \beta \neq 0$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(L) \exp\left(\frac{1}{\alpha} \int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right) \Big _{\xi=K^\alpha L^\beta}$

Источник: разработана авторами

Таблица 2 – Вид ПФ, соответствующий заданной эластичности выпуска по труду ($\alpha, \beta, \gamma \in \mathbf{R}$, f, g – произвольные непрерывные функции).

№	Эластичность выпуска по труду	Аналитический вид ПФ
1.	$E_L(K, L) = \gamma$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K)L^\gamma$
2.	$E_L(K, L) = \alpha K + \beta L + \gamma$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K)L^{\alpha K + \gamma} e^{\beta L}$
3.	$E_L(K, L) = f(K) + g(L)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K)L^{f(K)} \exp \int \frac{g(L)}{L} dL$
4.	$E_L(K, L) = K^\alpha f\left(\frac{K}{L}\right)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K) \exp\left(-K^\alpha \int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right) \Big _{\xi=\frac{K}{L}}$
5.	$E_L(K, L) = L^\beta f\left(\frac{K}{L}\right)$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K) \exp\left(-K^\beta \int \frac{f(\xi)}{\xi^{\beta+1}} d\xi\right) \Big _{\xi=\frac{K}{L}}$
6.	$E_L(K, L) = f(K^\alpha L^\beta), \quad \alpha, \beta \neq 0$	$F_\varphi(K, L) = \varphi(K) \exp\left(\frac{1}{\beta} \int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right) \Big _{\xi=K^\alpha L^\beta}$

Источник: разработана авторами

Полученные результаты могут быть использованы при моделировании реальных производственных процессов, для которых известны факторные эластичности.

Литература

1. Горбунов, В.К. Производственные функции: теория и построение / В.К. Горбунов. – Ульяновск: УлГУ, 2013. – 84 с.
2. Chen, В.-Y. Classification of h-homogeneous production functions with constant elasticity of substitution / В.-Y. Chen // Tamkang journal of mathematics. – 2012. – Vol. 43, No. 2. – P. 321 – 328.
3. Клейнер, Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
4. Господарик, Е.Г. ЕАЭС-2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика / Е.Г. Господарик, М.М. Ковалев. – Мн.: БГУ, 2015. – 152 с.

5. Khatskevich, G.A. On quasi-homogeneous production functions with constant elasticity of factors substitution / G.A. Khatskevich, A.F. Pranevich // Journal of Belarussian State University. Economics. – 2017. – No. 1. – P. 46 – 50.

6. Хацкевич, Г.А. Квазиднородные производственные функции единичной эластичности замещения факторов по Хиксу / Г.А. Хацкевич, А.Ф. Проневич // Экономика, моделирование, прогнозирование. – 2017. – Вып. 11. – С. 135 – 140.

7. Хацкевич, Г.А. Двухфакторные производственные функции с заданными эластичностями выпуска и производства / Г.А. Хацкевич, А.Ф. Проневич, В.Ю. Медведева // Бизнес. Инновации. Экономика. – 2017. – Вып. 1. – С. 110 – 119.

СЕКЦИЯ 10

Технологии инновационного маркетинга

МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ РЫНКОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ¹

Акулич И.Л., доктор экономических наук, профессор (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Сверлов А.С., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Велентей И.В. (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Каленик В.М. (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Для эффективного функционирования предприятия необходимо, чтобы в его хозяйственном портфеле были товары и отдельные ассортиментные позиции на разных этапах жизненного цикла. При этом количество новых товаров определяется не только конъюнктурой рынка, но и таким фактором как возможность сохранения стабильной предпринимательской деятельности в перспективе. Поведение потребителя таково, что он всегда стремится к приобретению товаров с новыми, привлекающими его, свойствами. Среди предприятий, которые могли бы обеспечить сильную корреляционную зависимость между желанием покупателей приобретать товары с новыми характеристиками в меньший промежуток времени и возможностью удовлетворить данное желание, прежде всего, предприятия, занятые производством высокотехнологичной продукции. У подобных предприятий естественным ограничителем возможности удовлетворения требований покупателя является не столько ограниченность их ресурсов, сколько качество данных ресурсов.

Одной из тенденций функционирования подобных предприятий является перманентное финансирование научных исследований и вложений в маркетинг, удельный вес которых в совокупности достигает 30% объема продаж. Другой тенденцией является особый подход к организации производственного процесса и функционированию предприятия в целом. Он предполагает группировку факторов производства не только с позиции исключительно комплементарного признака, но и с учетом качественного уровня развития каждого фактора производства. Например, за последние 20 лет финансирование такого фактора как «Наука» существенно изменилось. Если в конце 90-х гг. на 1 руб., направленный на научные исследования перспективными предприятиями, приходилось 11-12 руб. товарооборота [1, с.87], то в связи с усложнением технических характеристик товаров в настоящее время это соотношение сократилось до уровня 1:6, а в ряде случаев – 1:3. Увеличение объемов финансирования научных

¹ Публикуется в связи с выполнением белорусско-азербайджанского проекта по договору между БГЭУ и БРФФИ от 25.01.2018 г. №Г18А3-017

исследований позволяет предприятию не только создать научный задел, но и организовать производственный процесс, выпуск и реализацию продукции таким образом, чтобы новый товар являлся результатом использования только фрагмента результатов научного труда. При этом научный задел, с помощью которого был создан новый товар, может быть использован не только для развития свойств и характеристик существующего товара, но при создании других принципиально новых товаров. Игнорирование подобного рода подхода приводит к замедлению темпов роста предприятия, потере конкурентных позиций на рынке и самих рынков сбыта. Достаточно показательным примером в данном случае является использование комбинации факторов производства и инструментов продвижения продукции белорусскими предприятиями. Белорусские предприятия финансируют не весь комплекс элементов по организации производственного процесса, связей между ними и продвижению продукции, а отдельные фрагменты этих элементов. При этом некоторые из них финансируются на перманентном уровне. В тоже время избирательные вложения не оказывают существенного влияния на качественные изменения содержания используемых ресурсов и положение предприятия на рынке.

Решением задачи повышения эффективности организация производства и маркетинга белорусских предприятий может быть дальнейшее развитие форм международных экономических отношений. Показательным примером в данном случае является организация совместного белорусско-китайского завода по сборке легковых автомобилей в Республике Беларусь.

Другим вариантом решения подобной задачи может быть включение белорусских предприятий в цепочки ТНК. Однако необходимо учесть, что при подобном подходе в организации функционирования предприятия наблюдается нелинейная зависимость между объемом финансовых вложений и оценкой эффективности ведения предпринимательской деятельности, что предполагает применение иных подходов к оценке экономического эффекта. При интеграции в цепочки ТНК в качестве основы необходимо рассматривать возможности и перспективы белорусских предприятий не столько с позиции извлечения непосредственно прибыли, сколько с позиции изменения методов организации производства, получения доступа к перспективным технологиям и применения новых подходов в оценке качества продукции. Выполнение требований ОТК ТНК позволит мобилизовать управленческий ресурс и обосновать новые подходы в организации производства товаров и управлении предприятиями.

Таким образом, возможность увеличения присутствия белорусских производителей на рынках высокотехнологичных товаров возможно в случае качественного преобразования всех элементов организации производства и системы доведения высокотехнологичных товаров до конечного потребителя.

Литература

1. Глушков, В.М. Беседы об управлении / В.М. Глушков, Г.М. Добров, В.И. Терещенко; Академия наук СССР – М. : Издательство «Наука», 1974. – 224 с.

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аникина Ж.П., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск);

Буцанец Н.Б., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск).

Реализация товаров и услуг – важнейший этап деятельности любого предприятия, работающего в условиях рынка. Это относится и к банковскому делу. Конечной целью политики руководства банка и работы всех его служб является увеличение прибыли. Средством достижения данной цели является адекватная политика в системе продвижения услуг.

Обострение конкуренции и усиление требований клиентов к банковским продуктам и оказываемым услугам приводят к тому, что все больше коммерческих банков обращаются к маркетингу, разрабатывают стратегические маркетинговые планы, чтобы обеспечить успех в конкурентной борьбе и адаптироваться к изменениям финансового рынка [1, с. 68].

Одним из способов выделиться среди конкурентов является активное использование методов продвижения банковских услуг. Понимание этого стало заметно в последние годы, поэтому затраты банков на рекламу и продвижение своих услуг значительно увеличилось. Любой коммерческий банк должен использовать весь допустимый набор методов продвижения своих услуг, чтобы повысить ликвидность, рентабельность и увеличить клиентскую базу.

Возрастает внимание к вопросам изучения рынка банковских услуг, потребителей услуг – клиентов, потребностей их бизнеса, выбора приоритетных отраслевых сегментов и групп клиентов, разработки и внедрения новых услуг, продвижения их на рынок, укрепления и расширения клиентской базы. Грамотное использование всех инструментов и технологий продвижения банковских товаров и услуг помогают в борьбе с высокой конкуренцией на рынке.

Банки предоставляют большое количество продуктов и осуществляют широкий перечень услуг: хранение ценностей, финансовые услуги (траст, лизинг, факторинг), консультационные услуги, страховые услуги, инвестиционные банковские услуги, брокерские услуги по операциям с ценными бумагами, депозиты, расчетно-кассовые услуги, предоставление кредитов, валютные операции, услуги по управлению наличных и безналичных денежных средств.

Особенностью маркетинга банковских услуг является их сложность для восприятия. Обслуживание в банке требует от потребителей определенного культурного и образовательного уровня, в отличие от многих других видов услуг. Для того чтобы облегчить восприятие услуг для клиентов, банк может попытаться установить психологическую ассоциацию банковской услуги с каким-либо осязаемым и более простым для понимания объектом или сфокусировать внимание на аспекте общения банка и клиента, сформировать облик банка

как «старого друга», «хорошего советчика» и т.п. В банковской среде все более предпочтительным становится интегрированный маркетинг, направленный не только на расширение клиентской базы, но и на постоянное улучшение качества их обслуживания [2, с. 18].

В качестве одного из средств формирования положительного имиджа и повышения лояльности клиентов может являться участие в спонсорстве. С помощью данного маркетингового инструмента можно повысить доверие к банку. Безусловно, нужно отметить те сферы, где участие в спонсорстве будет наиболее эффективным: воспитание, образование, наука, спорт, культура и искусство. Участие в спонсорстве в долгосрочных мероприятиях характеризует банк, как стабильный, надежный и основательный. При намерении, а также при заключении документов об участии в спонсорских проектах, необходимо осуществлять пресс-релизы в средствах массовой информации с целью донесения информации до постоянных и потенциальных клиентов банка – это усилит эффект и положительно повлияет на имидж банка.

Одним из эффективных средств массовой коммуникации на сегодняшний день является Интернет, который представляет собой динамичную среду и отличный способ распространения информации, а также работы с общественным мнением.

Выделим основные принципы и элементы, которые должно содержать сообщение или статья в сети Интернет, чтобы иметь положительный результат:

1. подача новостей должна осуществляться грамотно и иметь четкий информационный повод, так как банк – это серьезная и надежная структура, новости должны быть подкреплены фактами;

2. информация о достижениях банка должна быть регулярной. Потенциальные клиенты должны постоянно видеть новости о банке, чтобы это входило в стабильную привычку. Задача банка в данном направлении - стать привычной необходимостью для потенциальных и имеющих клиентов. Регулярное информирование достигается с помощью периодических публикаций, пресс-релизов в тематических и других изданиях, а также в сети Интернет;

3. использование новых сервисов в системе интернет-банкинга и на сайте также необходимо освещать в сети Интернет;

4. в информационных сообщениях следует делать акцент на многообразии услуг и их высоком уровне для конкретных целевых групп;

5. в размещаемых сообщениях целесообразно использовать обращение к клиенту, "живой контакт", направлять усилия на то, чтобы клиент посетил офис банка.

Интернет-реклама сегодня, при грамотном планировании и развитии, обеспечивает стабильный рост экономических показателей, а также становится неотъемлемой частью имиджа компании.

Литература

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 671 с.
2. Калимов, Д.А. Банковские операции : правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Д.А. Калимов. – Минск: Амалфея, 2012. – 752 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кирилюк И.Н., кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины, г. Умань, Украина)

Современные условия развития экономики требуют широкого использования новейших технологий организации и ведения бизнеса. В условиях жесткой конкуренции и чувствительности потребителей к цене продукции важным элементом эффективного развития гостиничной индустрии является разработка и реализация эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций. Особенности маркетинга гостиничной индустрии в значительной степени обусловлены спецификой рынка. Рынок гостиничных услуг имеет достаточно сложную структуру, так как на нем взаимодействуют как внутренние, так и внешние связи, он является открытой системой, элементы которой взаимодействуют с внешней средой.

Инновационный маркетинг представляет собой комплекс маркетинговых технологий по определению товаров и услуг, которые имеют новые свойства и направлены на создание, расширение и содержание рынков с устойчивыми конкурентными преимуществами. Концепция инновационного маркетинга необходима для гостиничных предприятий, которые направляют свои усилия на удовлетворение интересов потребителей и общества в целом.

Инновационный маркетинг в современном понимании представляет собой единство стратегий, философии бизнеса, функций и процедур управления предприятием [1].

Задачи по реализации инноваций занимают особое место в общей системе факторов, определяющих инвестиционную привлекательность гостиничного предприятия. Реализация инновационных и инвестиционных проектов повышает эффективность хозяйственной деятельности, качество предлагаемых услуг и конкурентоспособность на рынке, что обеспечивает усиление инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия. Существует несколько направлений маркетинговой деятельности, которые, как правило, адаптируются с учетом специфики деятельности предприятий гостиничного хозяйства. В первую очередь, это практика разработки и улучшения продукта, который является залогом успешной деятельности гостиничной индустрии на рынке. Стоит заметить, что в современных условиях перенасыщения рынка товарами и услугами и снижения покупательной способности населения первоочередной задачей маркетологов является поиск и реализация оригинальных идей, которые обеспечат предприятию существенные конкурентные преимущества.

Эффективность традиционных маркетинговых технологий начинает снижаться, поэтому постепенный отказ от стереотипов обуславливает поиск новых инновационных методов воздействия на потребителей, то есть побуждает к ис-

пользованию креативной стратегии, которая является нестандартным направлением деятельности предприятия, позволяет оптимальным и эффективным способом достичь поставленных целей. Именно креативный подход позволяет предприятию достичь большего рыночного успеха и проявить себя в условиях жесткой конкурентной борьбы. Одним из инструментов креативной стратегии является латеральный маркетинг. Латеральный маркетинг в переводе означает «боковой» (лат. *Lateralis* – боковой, от *latus* – сторону, сторона) и является системой взглядов и подходов, основанной на ассоциативной логике, которая меняет представление о традиционных, прямых методах продвижения бизнеса. Задачей латерального маркетинга является отступление от традиционных способов конкуренции.

Латеральный маркетинг – это новая система взглядов, которая дополняет традиционный маркетинг новыми возможностями создания инновационных идей и систематизирует процесс креативного мышления. Именно инновации дают предприятию неоспоримое преимущество перед конкурентами. При применении данного вида маркетинга задействовано творческое и интуитивное мышление. Нужно развивать креативность у работников компании, привлекать к отделов маркетинга неординарных личностей. Стоит заметить, что латеральный маркетинг и традиционный взаимодействуют и дополняют друг друга, что в современных условиях выживания на рынке является очень важным. Ведь даже на новых рынках появляются конкуренты которым необходима борьба за рыночное лидерство.

Создание инноваций в латеральном маркетинга следует рассматривать на трех уровнях: на уровне собственно товара; на уровне рынка; на уровне маркетинг-микса (на уровне комплекса маркетинга) [3]. Латеральный маркетинг направлен на поиск новых идей, выявление новых потребностей и создание совершенно нового по своей концепции продукта. Однако с появлением подобных продуктов следует использовать традиционные средства стимулирования, основанные на логике. Латеральный подход поощряет думать широко и нестандартно. Это инновационный подход, поскольку результатом его использования является новый продукт. За счет применения инновационного маркетинга, осуществляется влияние на маркетинг гостиничной индустрии, что приводит к кардинальным изменениям в системе управления и способствует эффективной деятельности гостиничной индустрии.

Литература

1. Ілляшенко, Н.С. Механізм управління підприємством на засадах інноваційного маркетингу / Н.С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 42-47.
2. Кирилюк, І.М. Маркетингове забезпечення готельної індустрії / І. М. Кирилюк // Розвиток індустрії гостинності в Україні: колективна монографія / за ред. Поворознюк І.М. – Умань: ВПЦ «Візаві», 2017. – С. 122-144.
3. Фролова, В.Ю. Концепція латерального маркетингу в умовах висококонкурентного ринку / В.Ю. Фролова // Вісник Донецького національного університету, сер. в: економіка і право. – Вип.1. – 2014. – С. 269-272.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ

Лапковская П.И. (Белорусский национальный технический университет, г. Минск)

В условиях «рынка покупателя» продавец вынужден организовать свою деятельность с учетом покупательского спроса, который не ограничивается только спросом на товар. Покупатель диктует свои условия в сфере состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе поставки и эксплуатации этого товара.

В настоящее время нет единого определения, раскрывающего сущность понятия логистического сервиса. Проанализировав мнения различных авторов, можно сделать вывод, что логистический сервис представляет собой определенную совокупность логистических услуг, оказываемых в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, который является завершающим этапом продвижения материального потока по цепям поставок.

Основными принципами логистического сервиса являются максимальное соответствие требованиям потребителей к характеру потребляемых изделий; неразрывная связь сервиса с маркетингом; гибкость сервиса, его направленность на учет меняющихся требований рынка.

Последовательность действий по формированию системы логистического сервиса в организации можно осуществлять по следующей схеме:

- 1) сегментация потребительского рынка, предусматривающая его разделение на конкурентные группы потребителей в зависимости:
 - от их потребностей в определенных услугах;
 - географического месторасположения потребителей;
 - характера оказываемых услуг;
 - других признаков.
- 2) определение перечня наиболее значимых для покупателей услуг;
- 3) ранжирование (упорядочение) услуг, входящих в составленный перечень, по значимости для покупателей;
- 4) определение стандартов услуг для отдельных сегментов рынка;
- 5) оценка оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании;
- 6) установление обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг потребностям покупателей [1].

Логистика рассчитывает все возможные варианты для различных уровней логистического сервиса, что отражается в процедуре формирования системы логистического сервиса. Место логистики и маркетинга в процессе формирования системы логистического сервиса более наглядно представлено на рисунке 1.1.

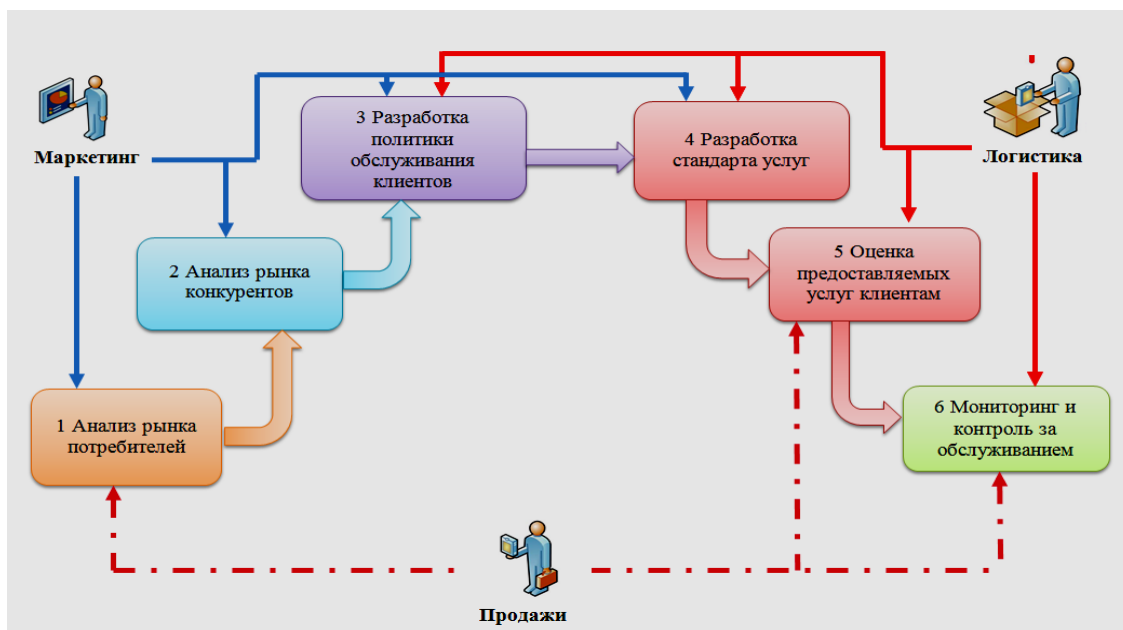


Рисунок 1.1 – Место логистики и маркетинга в процессе формирования системы логистического сервиса

Для определения логистического сервиса необходимо оценить качество логистических услуг с помощью системы показателей. Предлагается использовать следующую систему показателей качества логистического сервиса организации представленную в [2] на примере предприятия промышленности строительных материалов.

Предлагаемую систему показателей качества логистического сервиса можно применять для оценки микрологистических систем организаций в качестве одного из параметров ее эффективности.

Эффективное обслуживание клиентов требует определенной гибкости в предоставлении услуг и быстрой адаптации к изменениям внешней среды и к растущим потребностям клиентской базы. Эти требования ставят перед руководителями отделов условие необходимости регулярного проведения самоанализа по предоставлению основных услуг (элементов), особенно обеспечивающих конкурентные преимущества компании [3].

Проанализировав все задачи и принципы логистического сервиса, можно сделать вывод, что обслуживание потребителей в процессе реализации заказов часто является стратегическим средством улучшения конкурентных позиций на рынке. Вопросам логистического обслуживания необходимо придавать первостепенное значение потому, что установка на совершенствование сервиса должна действовать во всей логистической цепи, гармонизируя взаимосвязи между технологическими компонентами и элементами логистических систем.

Литература:

1. Логистический сервис [Электронный ресурс]. Электронные данные. – Режим доступа: <http://wl-center.ru/logistika59.htm>. – Дата доступа: 09.02.18.
2. Лапковская, П.И. Методика оценки микрологистической системы предприятий промышленности строительных материалов. / П.И. Лапковская // Новости науки и технологий. –

ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Мармашова С.П. (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

*Якутович С.С. (Институт бизнеса БГУ,
г. Минск)*

Развитие и наращивание экспорта Республики Беларусь является наиболее дискутируемой темой на различных уровнях управления. Экспорт стал критерием развитости, независимости и благосостояния отдельного государства. Он определяет не только положение страны в мировом сообществе, степень влияния на принятие глобальных решений, распределение ресурсов между странами, но и становится неотъемлемым элементом национальной экономики посредством влияния на фискальную политику страны, на отрасли национальной экономики, занятость населения и соответственно доходы человека.

Эффективному функционированию экспортной деятельности страны, уделяется пристальное внимание со стороны законодательной и исполнительной власти. Для контроля и систематизации процесса экспортного развития разработана и принята «Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016-2020 г.», предусматривающая конкретизацию приоритетных целей, задач и механизмов их реализации в области внешнеэкономической деятельности [1].

Экономика Республики Беларусь имеет экспортную направленность, более половины валового внутреннего продукта приходится на долю экспорта (29,8 млрд. долл. или 62,3% к ВВП в 2016 г.). В настоящее время Республикой Беларусь установлены внешнеторговые отношения с более чем 170 странами мира, продолжается процесс осваивания рынков Европы, Латинской Америки, Восточной Азии. Что является положительной тенденцией в развитии экспорта страны, позволяющая уйти от привязанности к емкости и к уровню конкуренции на давно освоенных рынках стран СНГ, повышающей эффективность продвижения товара на рынках, для которых выпускаемая страной продукция является новинкой и востребована потребителями.

Возможности современных технологий маркетинга как фактора развития экспорта, направления и способы эффективного его использования остаются открытыми для обсуждения и требуют дополнительных исследований в данной сфере. Вместе с тем пути решения этой проблемы для белорусских пред-

приятий и организаций могут лежать на пересечении маркетинговой и инновационной деятельности. Традиционные технологии в условиях глобализации мировой экономики уже не столь эффективны, а применение новых маркетинговых технологий позволяет предприятиям достигать прибыльности и эффективности не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Кроме того, приносят неопровержимое преимущество в конкурентной борьбе, вследствие этого все большее количество предприятий включается в процесс формирования новых рынков, создания совершенно новых продуктов и разработки новых способов продвижения.

В тренде таких технологий цифровая трансформация, интернет вещей, появление новых маркетинговых бизнес-моделей, объединяющих людей, системы и «вещи» в автоматически исполняемые процессы. Здесь ключевыми являются мобильность, социализация, информация и облачные технологии, которые достаточно тесно связаны между собой и формируют новые технологические тренды. Растет количество устройств, подключенных к Интернету, данных становится больше. Как следствие, для хранения такой информации, анализа и обработки появляются новые полезные сервисы и компании, что порождает и продолжает лавинообразное увеличение как числа данных, так и технологий для работы с таковыми.

Примером может служить martech-экосистема, получающая распространение в экономически развитых странах мира, в США в течение последних пяти лет, темпы роста martech-экосистемы составили 1,5-2 раза в год и насчитывает более 5000 маркетинговых сервисов и технологий. Ключевыми ее сегментами к настоящему времени являются: CRM (Customer Relationship Management); автоматизация маркетинга (Marketing Automation Solutions); аналитика (Digital/Web/Marketing Analytics); платформы для накопления и обмена данными о пользователях (Data Management Platforms, Customer Data Platforms) [2].

О CRM-системах и сервисах аналитики в Беларуси известно и субъекты хозяйствования уже начали использовать их в своей повседневной практике. Например, компания «1С-Битрикс», которая работает более 10 лет на международном рынке открыла белорусский филиал в 2013 году в Минске, исходя высоких темпов роста белорусского рынка IT-технологий. В настоящее время ее партнерская сеть в нашей стране включает более 500 компаний, таких как веб-студии, системные интеграторы, рекламные агентства, хостинг-провайдеры, дистрибьюторы программного обеспечения.

Программными продуктами «1С-Битрикс» являются профессиональные системы управления веб-проектами, а именно, сайтами компаний, интернет-магазинами, социальными сетями и сообществами, корпоративными порталами, системами аренды веб-приложений и другими проектами. Они работают на платформах Windows и Unix под управлением PHP и подходят по функциональным возможностям практически для 95% современных проектов, обеспечивая удобное и комфортное профессиональное управление проектом как для конечного пользователя, так и для разработчика [3].

Наиболее часто используемые компаниями в Беларуси стали сервисы веб-аналитики: Google Analytics и Яндекс Метрика, позволяющие анализировать

аудиторию сайта и поведение посетителей; выручку и конверсию; юзабилити; источники трафика; эффективность рекламных кампаний. Другие технологии martech-экосистема пока не имеют значимого практического применения в нашей республике.

Маркетинг становится движущей силой способной коренным образом улучшить бизнес, который сам становится более технологичным и должен уметь разбираться в первую очередь в новых технологиях, в обработке и анализе больших данных, для осуществления деятельности субъектов хозяйствования на рынке внутри страны и за рубежом.

Таким образом, использование современных маркетинговых технологий направлено на увеличения объемов продаж, более полное удовлетворение нужд потребителей, они являются залогом эффективного развития субъектов хозяйствования Республики Беларусь. Для того чтобы своевременно реагировать на быстроменяющиеся потребности внешних рынков и максимально использовать появляющиеся возможности во внешней среде предприятиям и организациям необходима систематическая работа по разработке и внедрению новых продуктов, технологий и производств с высокой добавленной стоимостью, взаимоотношений с окружающим миром, минимизирования зависимости белорусской экономики от влияния внешнеэкономической конъюнктуры.

Литература

1. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF>. – Дата доступа: 25.10.2017.
2. Тренды интернет-маркетинга 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adindex.ru/publication/opinion/internet/2017/06/21/160444.phtml>. – Дата доступа: 25.02.2018.
3. Продукты «1С-Битрикс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1c-bitrix.by/products/>. – Дата доступа: 25.02.2018.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОДХОДЫ И СТРУКТУРЫ

Протасеня В.С., кандидат экономических наук, доцент (Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Под развитием экономических субъектов принято понимать улучшение их экономического положения (результатов деятельности), что выражается в достигнутых рыночных и финансовых результатах, и когда достигнутое ими положение оценивается как более успешное, чем ранее. На современном этапе основным источником экономического развития экономических субъектов выступает создание (проектирование), производство и диффузия инноваций. В этой связи одной из основных задач управления предприятиями является фор-

мирование организационных структур адаптивных к условиям создания инновационного производства [1, с. 12].

Прежде всего, переход к инновационному производственному процессу требует изменения параметров структуры управления, которая должна быть адаптирована к новым, ранее не свойственным ей задачам. Данная проблема решается в рамках инновационного администрирования [2, с. 63]. Инновационное администрирование – процесс адаптации традиционной структуры управления предприятием к целям, содержанию и условиям осуществления инновационной деятельности. Основная цель инновационного администрирования – выстраивание новой конфигурации управленческих отношений, создающих формализованную основу для развертывания инновационного процесса и управления им. Основным при этом является определение подходов к формированию новой организационной структуры управления.

В качестве оргструктуры управления, которую следует адаптировать для управления инновационной деятельностью на предприятии, рассматривается традиционная линейно-функциональная структура, характерная для большинства отечественных предприятий. Для такой адаптации могут быть использованы три подхода.

1. Внутренняя адаптация. Применяется в случае, если:

а) предприятия находятся в начале постановки инновационной деятельности;

б) разрабатывается первый инновационный проект за всю историю функционирования предприятия.

В данном случае в структуре управления предприятием создается специальное подразделение для обеспечения выполнения пионерного инновационного проекта, которое может быть подчинено непосредственно директору. В случае успешной реализации разрабатываемого инновационного проекта, инновационное направление становится важнейшим в деятельности предприятия и для управления им создается подразделение, встроенное в действующую линейно-функциональную структуру управления.

2. Создание инновационного дивизиона (департамента).

В структуре управления предприятием создается специализированный инновационный дивизион (включающий несколько подразделений), который объединяет всех участников инновационного процесса, осуществляемого на предприятии (проектировщиков и разработчиков, конструкторов, технологов и маркетингов).

Такие изменения в оргструктуре управления предприятием целесообразны, когда:

а) выполняемые разовые инновационные проекты дали положительный результат;

б) предприятие делает стратегический выбор в сторону инновационного развития: происходит полная переориентация на производство инновационной продукции.

В этом случае инновационный дивизион создается как самостоятельная управленческая единица, имеющая свою внутреннюю структуру, ключевым

звеном которой становится служба маркетинга.

3. Матричная оргструктура управления инновационной деятельностью предприятия. Данный подход к организации управления инновациями на предприятии применяется, когда:

а) имеет место турбулентность (нестабильность) рыночной конъюнктуры;

б) ограничен доступ к ресурсам, и сами ресурсы дефицитны;

в) на предприятии подобраны высокопрофессиональные специалисты и менеджеры, объединенные высокой мотивацией и отличающиеся мобильностью.

Данный метод построения оргструктур существенно отличается от линейно-функционального и дивизионального. В рамках линейно-функциональной структуры формируются два равноправных организационных блока, взаимодействующих между собой большей частью «по горизонтали», а не «по вертикали». Создаваемые инновационные подразделения не обособляются, не становятся новой организационной единицей. Так, например, при управлении инновационными проектами вначале на уровне топ-менеджмента предприятия создаются два блока: а) блок функциональных подразделений; б) блок управления инновационными проектами [3, с. 119].

Таким образом, предлагаемые подходы к организации управления инновационным развитием предприятия отличаются вариативностью и необходимой организационной гибкостью, что в условиях кадрового дефицита и жестких ограничений по времени позволяет в короткий срок выбрать наиболее результативный подход к проведению организационных изменений в управлении инновационным производством на предприятии.

Литература

1. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л.С. Барютин [и др.]; под ред. Казанцева Л.Э., 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЭКОНОМИКА, 2004. 436 с.

2. Инновационный менеджмент: учебное пособие / под ред. В.М. Руденкова. – Минск: Амалфея, 2014. 460 с.

3. Маркетинг инноваций: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Н.Н. Молчанова. – М.: изд-во «Юрайт», 2015. 528 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Рыбакова Э.В., магистр экономических наук (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Интернет сегодня – это основная среда деловой и личной коммуникации. В сети Интернет работают, отдыхают, общаются, совершают покупки, договариваются о встрече, находят описание, заказывают доставку, обмениваются файлами, бронируют номера в гостинице, читают новости, просматривают фильмы и т. д. С каждым днем пользователей Интернета становится все больше и только тогда, когда есть пользователь, до которого можно «достучаться» через

Интернет и возникает интернет-маркетинг.

Начиная с января 2011 года по январь 2017 число интернет-пользователей в Беларуси постепенно увеличивалось. За этот период их число возросло почти в 1,5 раза. Проникновение интернета достигло 70% [1].

За 7 лет (декабрь 2009 декабрь 2016) произошло развитие в овладении компьютером и Всемирной паутиной у жителей Республики Беларусь возрастом от 35 лет. С молодым поколением белорусов дела обстоят иначе. Число пользователей от 15 до 24 лет уменьшилось в 1,5 раза. И только число интернет-пользователей в возрасте от 25 до 34 лет осталось практически неизменным и на данный момент составляет почти треть всех белорусских пользователей Интернет [1].

91% пользователей Беларуси посещают Интернет каждый день, 49% регулярно ищут информацию о товарах, 24% не заходят на сайт, если он белорусский. Ежедневно хотя бы раз в социальные сети заходят 2,8 млн. пользователей [1].

Выявление особенностей поведения каждого интернет-потребителя, как следствие, позволяет находить всё новые каналы сбыта, показывает основные негативные последствия и помогает оптимизировать предлагаемый продукт. Помимо новых технологических решений продукта, большое значение придаётся визуально-аудиальному представлению. Данный вопрос особенно актуален для товаров или услуг, реализуемых посредством интернет-технологий на мировом рынке.

Интернет-технологии дают определенные преимущества маркетологам: оперативная реакция на изменение рыночных условий; быстрое изменение ассортимента и описания продукции; корректировка цен; снижение затрат на коммуникации; построение грамотных взаимоотношений с потребителями. С помощью специальных программ-аналитики, можно подсчитать, количество человек, посетивших сайт организации, сколько из них остановились в определенном месте. Эта информация поможет маркетологам улучшить свои предложения и рекламу.

Основными инструментами маркетинга в сети интернет выступают: SEO-оптимизация; контекстная реклама; медийная реклама; продвижения в социальных сетях; вирусная реклама; рассылка.

Однако, использование интернет-технологий, могут создать некоторые неудобства для организаций и потребителей. Медленное интернет соединение, приводит к затруднению использования анимированных роликов, презентационных фильмов и высококачественной графики.

Интернет-технологии не позволяют потребителям потрогать и опробовать товар до покупки.

Кроме того, как для компаний, так и для потребителей, участвующих в онлайн-бизнесе, является чрезвычайно актуальным вопрос безопасности. Потребители опасаются осуществлять покупки в интернете, в связи с неуверенностью того, что их персональная информация останется конфиденциальной. Вопрос безопасности является одним из основных для организаций, которые серьёзно подходят к бизнесу в интернете. По этой причине многие крупные организации, отделения которых располагаются в разных точках земного шара, до сих пор

поддерживают собственные корпоративные глобальные сети с гарантированной безопасностью.

В то же время, интернет-технологии в маркетинге создают для организаций дополнительные конкурентные преимущества. Они представляют собой эффективный инструмент, с помощью которого организации переходят на новый современный уровень маркетинговой деятельности.

Литература

1. Анализ рынка IT в Беларуси. Официальный сайт Агентства интернет маркетинга Cropas [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cropas.by/content-marketing/analiz-rynka-it-y-belarusi>. – Дата доступа: 19.02.2018

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хохлова Н.М. (Белорусский национальный технический университет, г. Минск)

Для классификации закупочной деятельности используют три модели закупок: централизованная, децентрализованная и комбинированная [1, с. 84].

Централизованная модель закупок предполагает, что определенное структурное подразделение (отдел, служба или департамент) собирает заявки от потребителей и, в соответствии с ними осуществляет весь процесс закупки (начиная с выявления поставщиков и заканчивая поставками и контролем за выполнением действующих договоров).

Децентрализованная модель закупок предполагает, что каждое из подразделений предприятия производит закупочную деятельность, не выходя за сферу своей компетенции. При этом у отдела снабжения остаются основные права для того, чтобы регулировать и координировать закупочную деятельность остальных подразделений, а также осуществлять мониторинг рынка.

Комбинированная модель закупок является возможностью использовать перечисленные модели закупок совместно друг с другом.

После того как выбрана модель, необходимо определить каким методом будут осуществляться закупки. По методам закупки делятся на оптовые, регулярные, ежедневные, закупки по мере необходимости. У каждого из методов есть достоинства и недостатки [1, с. 102].

Достоинства методов закупок:

– оптовая закупка – простота в оформлении документов, гарантированные поставки всего заказа, а так же при приобретении большого объема партии предоставляется скидка;

– регулярная закупка – оплата заказа в момент поступления, нет нужды в больших складских помещениях, сокращаются затраты на документооборот и хранение запасов;

– ежедневная закупка – снижаются затраты на складирование и хранение, поставки происходят в нужный момент;

– закупка по мере необходимости – возможность осуществить закупки определенного объема товаров, минимизация уровня документооборота.

Недостатки методов закупок:

– оптовая закупка – возрастает потребность в организации складских помещений, замедление оборачиваемости оборотного капитала;

– регулярная закупка – может образоваться избыточный объем заказа, оплачивается сразу весь заказ;

– ежедневная закупка – товары, которые редко используются и являются дорогостоящими, не приобретаются;

– закупка по мере необходимости – приблизительное количество поставок может создать избыточное количество или дефицит товаров.

В настоящее время появилось большое количество новых технологий в снабжении производства. Использование информационных технологий при осуществлении закупок позволяет автоматизировать заказы на продукцию, увеличить скорость сбора и обработки информации и приводит к увеличению производительности и эффективности процесса закупки. Информационные технологии в закупочной деятельности позволяют наладить электронный обмен данными с поставщиками, кодировать информацию и осуществлять автоматический ввод данных. Внедрение информационных технологий при переговорах и заключении договоров позволяет максимально уменьшить длительность логистического цикла. Особенную трудность и рутинную работу представляет собой формирование сопроводительной документации. Из-за ненадежности сопроводительных документов появляется ряд проблем. Персонал отдела снабжения затрачивает значительную часть времени, разбираясь с этими проблемами для того чтобы не было отклонения процесса закупки от плана.

Основным этапом в совершенствовании снабжения предприятия стали электронные закупки. Электронный обмен данными позволил автоматизировать весь процесс закупки. Предприятие интегрирует собственную информационную систему с системой поставщиков, и, когда наступает время разместить заказ, система автоматически отправляет сообщение об этом. Подобный вариант подходит как для небольших регулярных заказов, так и при закупках большими партиями. Закупки, организованные посредством автоматизированного снабжения, называются «электронное снабжение» или «электронные закупки». Такой вид закупок активно применяется, в последнее время, при закупках между предприятиями (B2B или бизнес-бизнесу) и в тех случаях, когда у предприятия продукцию приобретает конечный потребитель (B2C или бизнес-потребителю) [2, с. 95]. К основным преимуществам, которые обеспечивает электронное снабжение, относятся следующие: моментальный доступ к поставщикам в любой точке мира, возможность анализировать множество рынков и принимать быстрые решения о закупке на них, значительное сокращение времени на расчеты, снижение затрат, внедрение аутсорсинга, интеграция личной информационной системы предприятия с аналогичными системами поставщиков [3, с. 53].

Литература

1. Линдерс, М.Р. Управление закупками и поставками: учебник для студентов вузов / М.Р. Линдерс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 751 с.
2. Щербаков, В.В. Логистика и управление цепями поставок: учебник / В.В. Щербаков. – М.:Юрайт, 2015. – 581 с.
3. Рубен, Е. Слоун Новые идеи в управлении цепями поставок. 5 шагов, которые ведут к реальному результату: моногр. / Рубен Е. Слоун, Дж. Пол Дитман, Джон Т. Менцер. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 230 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКТА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Черченко Н.В., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

Глобальная экономика характеризуется усилением экономической взаимозависимости национальных экономик, международных компаний, субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Рыночные субъекты очерчивают на мировой экономической арене собственное рыночное пространство и стремятся присутствовать на рынках многих стран. В этой связи очевидно, что поддержание и укрепление конкурентоспособности продукта является приоритетной задачей и условием выживаемости организации на рынке.

Проблема сохранения мировых рыночных позиций субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, является актуальной для Республики Беларусь, так как прочная, конкурентоспособная экономика, экономика завтрашнего дня составляет фундамент суверенитета [1].

Важно учитывать, что экономика Республики Беларусь является экспортно-ориентированной. Значительная часть белорусских предприятий-экспортеров имеет значительный опыт работы на внешних рынках (свыше 20 лет). Около 50 стран мира являются основными рынками сбыта [2].

В десятку самых значимых белорусских товаров, на долю которых в мировом производстве приходится от 30 до 60%, входят грузовые автомобили, дорожная, строительная техника, тракторы и сельскохозяйственная техника, холодильники и бытовая техника, мебель, удобрения, топливо, льноволокно, химические волокна и нити, мясные, молочные продукты [3].

Конкурирующие в глобальной экономике рыночные субъекты, осуществляя экономическую экспансию, рассматривают планету в качестве перспективного, единого, емкого рынка. Поэтому закономерно, что глобальный маркетинг международных компаний предполагает использование в значительной степени унифицированных технологий с учетом складывающихся в глобальной экономике тенденций для поддержания конкурентоспособности продуктов. Выделим основные из них.

В глобальном маркетинге доминирует стратегия стандартизации продукта, который наделяется свойствами, характеристиками, привлекательными для потребителей вне зависимости от страны их проживания. Экономическая целесообразность стандартизации продукта кроется прежде всего в минимизации затрат.

Поддержание и укрепление конкурентоспособности продукта в глобальной экономике объективно требует адекватности его характеристик глобальным трендам спроса. В частности, в мире растет спрос на продукты, которые просты и удобны в использовании, кроме того, отличаются минимализмом. Наделение продуктов такими свойствами выступает условием обеспечения продаж.

В современной глобальной экономике конкурентоспособны продукты, которые гарантируют «уход» от реальности, предоставляя потребителям так называемую виртуальную, «дополненную» реальность. Урбанизация приводит к ускорению жизненного темпа и стрессам, средства коммуникаций обрушивают на людей информационный шум, в том числе массированную рекламу. Поэтому компьютерные игры, социальные сети, блогосфера, телевидение – все то, что создает иллюзию присутствия и социализации – пользуется спросом в мире у людей с различными демографическими и социально – экономическими характеристиками и используется компаниями для достижения маркетинговых целей, включая трансляцию в целевую аудиторию параметров конкурентоспособности продукта, в том числе иллюзорных.

Персонификация продукта и адаптация его свойств под конкретную, индивидуальную потребность также важно учитывать, заботясь о конкурентоспособном продукте в глобальной экономике. Кастомизация и оригинальность идеи продукта, способность последнего решить неудовлетворенную потребность потребителя актуализируют конкурентоспособного продукта.

Помимо вышесказанного отметим, что конкурентоспособный в глобальной экономике продукт должен соответствовать и другим тенденциям в поведении потребителей. Речь идет, например, о стремлении к здоровому образу жизни; разнообразных инструментах стимулирования продаж; информированности и искушенности вкусов потребителей, а также их расположенности к инновациям вследствие урбанизации; ожиданиях общественности от компаний благотворительных, спонсорских мероприятий на рынках, где они осуществляют хозяйственную, маркетинговую деятельность.

Вне трендов глобального маркетинга сохранение или укрепление предприятиями конкурентных позиций на зарубежных рынках представляется проблематичным.

Литература

1. Послание белорусскому народу и Национальному собранию 21 апреля 2017 года // Официальный Интернет – портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/printv/ezhegodnoe-poslanie-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-16059/. – Дата доступа: 03.03.2018.
2. Отчет об анкетировании предприятий – экспортеров Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/niei-ot4et/ITOG-1.pdf>. – Дата доступа: 03.03.2018.
3. Официальный Интернет – портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Экономика. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/economy_ru/ – Дата доступа: 03.03.2018.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*Шустов А.В., магистр экономических наук
(Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск)*

Главными проблемами коммерциализации инноваций в строительной отрасли являются пассивность потребителей в момент принятия решения о покупке и склонность к традиционным строительным технологиям, а также недостаточный опыт отечественных строительных компаний при внедрении инноваций. Основными особенностями продукции жилищного строительства можно считать длительность ее производства и потребления, недостаточные возможности проведения испытаний, технические сложности, высокая капиталоемкость. На рынок предлагается жилье, построенное по устаревшим технологиям с огромной экономией ресурсов с целью снижения конечной цены. В итоге складывается картина, характеризующаяся отсутствием рынка инновационной строительной продукции, что в свою очередь препятствует развитию новшеств.

Сложившаяся ситуация рынка строительной продукции говорит о необходимости внедрения специального маркетинга инноваций в строительстве – продвижения абсолютно новых и передовых строительных технологий.

Процесс коммерциализации инноваций в строительстве жилья усложняется большим количеством участников производственного процесса, а также их слабыми связями с конечным потребителем. К примеру, если производитель строительного изделия предлагает новую продукцию, интересную для конечного потребителя, то для ее продвижения эта продукция должна быть учтена на этапе проектирования, использована строительной организацией, предложена застройщиком и посредниками как преимущество. Перед предприятием-новатором в таком случае стоит непростая задача по продвижению новой продукции, нужно использовать новые подходы, с помощью которых он сможет охватить всех участников применения инноваций и потребителей готовой продукции, предоставить всем участникам необходимую информацию, учитывая, что при этом недопустимо превысить объем маркетинговых ресурсов, доступный коммерческим компаниям.

Если фирма-новатор поставит перед собой цель охватить все маркетинговые направления, велика вероятность, что у нее не хватит средств на полноценное обеспечение каждого из них, и в результате желаемые результаты по созданию благоприятного впечатления о новой продукции не будут достигнуты. Для решения этой проблемы необходима разработка нового маркетингового подхода – дистанционного маркетинга, который представляет собой распределение маркетинговой работы между производственно-коммерческими партнерами в сфере коммерциализации инноваций. Суть дистанционного маркетинга заключается в том, что фирма-новатор оказывает влияние на конечного потребителя продукции не напрямую, а через контрагентов, которые реализуют готовую продукцию. Дистанционный маркетинг определяется как совокупность методов

и приемов, реализуемых множеством независимых фирм по проведению единой маркетинговой политики в области продвижения новой продукции, что позволяет сформировать механизмы маркетинговой поддержки новшеств не только на основе усилий фирмы-новатора, но и с помощью работы его партнеров, которые взаимодействуют с потребителями готовой продукции. Такой подход качественным образом меняет формы и перспективы формирования рынка новшеств, ускоряет процессы коммерциализации инноваций [1, с. 73].

Подходы дистанционного маркетинга дают возможность разработать маркетинговую систему коммерциализации инноваций. Основная цель этой системы – коммерциализация новых технологий, материалов и конструкций, создание рынка новых производственно-технологических решений.

Добровольное участие в маркетинговой системе коммерциализации инноваций может быть достигнуто исключительно при условии обоснованного и открытого формирования бюджета маркетинговых мероприятий. Для осуществления этого подхода на основе использования экономических методов нужно провести расчеты оптимального способа объединения коммуникативных ресурсов фирмы-новатора, проектной организации, застройщика, а также посредников. Дело в том, что используемые ресурсы характеризуются разной степенью воздействия на аудиторию и затратами на реализацию. С помощью расчетов определяется оптимальный состав маркетинговых коммуникаций, который в рамках общего и индивидуальных маркетинговых бюджетов каждого из партнеров системы коммерциализации оказывает максимальное воздействие на аудиторию потребителей.

Использование дистанционного маркетинга связано с изменением структуры маркетингового бюджета каждого участника маркетинговой системы коммерциализации инноваций – как в отношении новых задач коммерциализации, так и с учетом коммуникативных возможностей партнеров.

Все участники маркетинговой системы коммерциализации инноваций, учитывая свои рыночные цели и задачи, производят:

- постановку общих и индивидуальных целей маркетинговой работы;
- согласование сформулированных целей с целями партнеров по коммерциализации инноваций;
- выделение ресурсов, которые могут быть потрачены на достижение целей инновации;
- согласование оперативных планов действий в рамках проведения маркетинговых мероприятий [2, с. 22].

Таким образом, продолжение развития описанного концептуального подхода даст возможность сформировать новые для отечественной экономики механизмы проведения инноваций в такой социально значимой сфере, как жилищное строительство. Для этого необходимо развитие теории маркетинга и методологии проведения маркетинговых мероприятий, а также разработка дополнительного категориального аппарата. Проведение исследований в этой сфере очень важно для отечественной экономики, так как только двигаясь по пути модернизации, можно избавиться от сырьевой зависимости и занять достойное место в мировом разделении труда, стать активным участником инновационного развития человечества.

Литература

1. Артеменко, А.А. Актуальные вопросы инновационного развития строительства / А. А. Артеменко // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 72-74.
2. Каменецкий, М.И. Строительный комплекс: состояние, проблемы, основные тенденции долгосрочного развития / Каменецкий М. И., Донцова Л. В. // Экономика строительства. – 2015. – № 3. – С. 21-23.

СЕКЦИЯ 11

Правовые аспекты организации и ведения бизнеса

КОНТРАКТНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУТОВ ЗАНЯТОСТИ

*Андилевко Т.В. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

В настоящее время процесс институционального регулирования экономики является особенно значимым. В сфере занятости государственная политика определяет фундаментальные основы трудовых отношений преимущественно посредством устанавливаемых законодательных норм и правил. В свою очередь законодательные правила оказывают решающее воздействие на условия индивидуальных трудовых контрактов.

В законодательстве Республики Беларусь понятие «занятость» определено Законом «О занятости населения Республики Беларусь» от 15.06.2006 г. №125-З; согласно которому, занятость – это «деятельность граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства (постоянно проживающих в Республике Беларусь или имеющих статус беженца), связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая им заработную плату, вознаграждение за выполненную работу, иной доход». В соответствии с данным определением, Национальный статистический комитет Республики Беларусь, формируя систему статистических данных о занятости населения, к занятому населению относит лиц, работающих по найму за вознаграждение, а также не по найму для получения прибыли или дохода [1].

В Республике Беларусь подавляющее большинство занятых граждан являются наемными работниками. Согласно статистическим данным, доля занятых в организациях в общей численности населения, занятого в экономике в 2016 г. составила 82% (для сравнения в 2010 г. – 85%) [2]. Занятость по найму регламентирует Трудовой кодекс Республики Беларусь. В соответствии с текстом документа Трудовой кодекс Республики Беларусь применяется только в отношении работников и нанимателей, заключивших трудовой договор (контракт) на территории Республики Беларусь. Трудовой кодекс Республики Беларусь регулирует трудовые и связанные с ними отношения, устанавливает взаимные права и обязанности работников и нанимателей, содействует развитию социального партнерства между нанимателями, работниками и органами государственного управления [3]. Трудовым кодексом Республики Беларусь установлены требования к содержанию трудового договора (контракта) и определен перечень обязательных условий трудового договора (контракта). Обязательными являются следующие условия: данные о работнике и нанимателе, место работы (с указанием структурного подразделения, в которое работник принимается на работу), трудовая функция (работа по одной или нескольким профессиям, специальностям, должностям с указанием квалификации в соответствии со штатным расписанием нанимателя, функциональными обязанностями, должностной инструкцией), основные права и обязанности работника и нанимателя, срок трудового договора, условия оплаты труда [3]. Декретом Президента Рес-

публики Беларусь от 26.07.1999 г. №29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины» установлен ряд дополнительных обязательных условий для срочных трудовых договоров – контрактов. Например, одним из обязательных условий контракта является обязанность нанимателя по повышению квалификации работника. Примерная форма трудового договора (контракта) установлена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.08.1999 г. №1180 «Об утверждении Примерной формы контракта нанимателя с работником» и Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 27.12.1999 г. №155 «Об утверждении примерной формы трудового договора».

Исходя из того, что предметом регулирования в сфере занятости являются условия трудовых соглашений, выделяя основные из них можно систематизировать институты занятости следующим образом:

- институты найма и увольнения. К ним следует отнести порядок выбора и использования разных видов трудовых договоров, их длительность, порядок оформления документов, порядок расторжения и разрешения разногласий;
- институты, устанавливающие трудовые функции работника (требования к квалификации и опыту работы, должностные инструкции);
- институты, устанавливающие рабочее место по условиям труда (территориальное расположение рабочего места, его безопасность, режим труда и отдыха);
- институты выплаты вознаграждения за труд (размер заработной платы, порядок и периодичность выплат).

Полагаем, что систематизация институтов занятости по основным условиям трудовых соглашений позволит более целенаправленно осуществлять их регулирование. Основные условия трудовых соглашений также можно применять в качестве критериев выявления форм (и соответствующих им видов) занятости.

Литература

1. Методика по расчету статистических показателей занятости и недоиспользования рабочей силы [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: [http:// www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-po-formirovaniyu-i-raschetu-statistichesk/](http://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-po-formirovaniyu-i-raschetu-statistichesk/). – Дата доступа: 11.03.2018.
2. Статистический сборник Труд и Занятость в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: [http:// www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/). – Дата доступа: 11.03.2018.
3. Трудовой кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=hk9900296>. – Дата доступа: 11.03.2018.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ В РОССИИ И БЕЛАРУСИ: ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ¹

Киреенко А.П., доктор экономических наук, профессор (Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация)

Актуальность научной проблемы связана с необходимостью комплексного исследования факторов, обуславливающих законопослушное поведение налогоплательщиков в постсоветских странах. Уклонение от уплаты налогов изучается различными экономическими школами с применением различных методов. Новым направлением в этой теме является изучение факторов, влияющих на законопослушный выбор налогоплательщиков экспериментальными методами, применяемыми поведенческой экономикой.

Несмотря на актуальность, экспериментальные методы изучения поведения налогоплательщиков практически не применяются в России и Беларуси.

Коллективом исследователей из России и Беларуси проведено исследование, призванное заполнить существующие пробелы между теоретическими представлениями об уклонении от уплаты налогов и реальным состоянием проблемы в России и Беларуси путем разработки и применения налогового эксперимента.

Процедура проведенного налогового эксперимента состоит в следующем: участники получают или зарабатывают некоторый доход и должны его задекларировать, проверяется часть деклараций, выбранная случайным образом, если обнаруживается незадекларированный доход, уплачивается налог и штраф. Эксперимент со студентами проходил в форме деловой игры на занятиях. В ходе игры участникам предлагалось на основании исходных данных заполнить условную налоговую декларацию.

Результаты эксперимента, проведенного в вузах России и Беларуси, представлены на рисунках 1 и 2.

¹Подготовлено при поддержке РФФИ, проект № 17-22-01002 «Методология изучения уклонения от уплаты налогов путем проведения налоговых экспериментов в системе обеспечения экономической безопасности России и Беларуси».

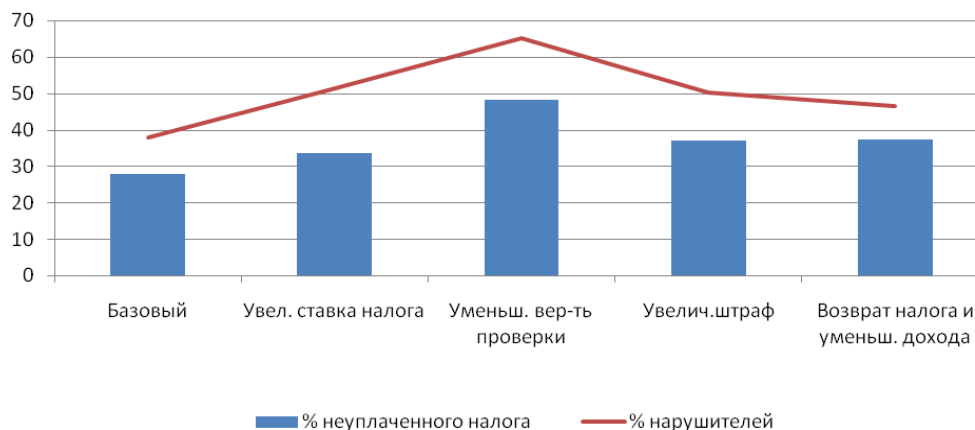


Рисунок 1 – Динамика доли неуплаченного налога и доли нарушителей при проведении налогового эксперимента в Беларуси

По данным рис.1 можно заметить, что увеличение ставки налога вызывает большую распространенность нарушений. Уменьшение вероятности проверки незначительно влияет на вовлечение в противоправное поведение, но нарушители готовы рисковать более существенными суммами. Увеличение же штрафа предсказуемо снижает масштабы уклонения, как по сумме неуплаченного налога, так и по числу нарушителей.

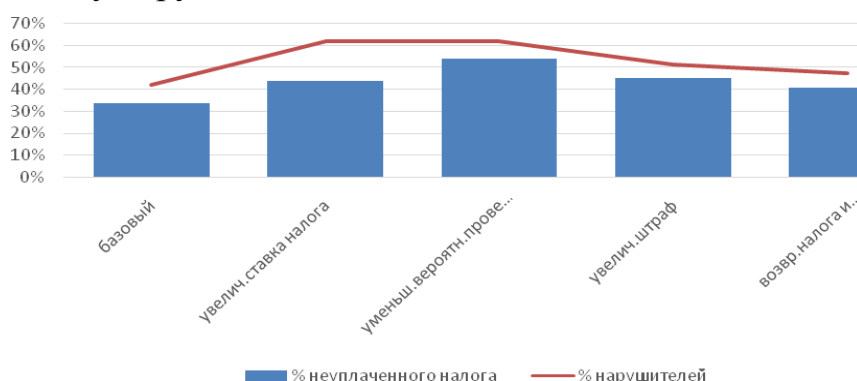


Рисунок 2 – Динамика доли нарушителей и неуплаченного налога при изменении параметров эксперимента

На рис.2 видно, что в условиях проведенного эксперимента изменение доли неуплаченного налога происходит в основном синхронно изменению доли нарушителей налогового законодательства, за исключением последнего периода. В условиях увеличения ставки налога, роста штрафов по выявленным нарушениям наблюдается более интенсивная динамика доли нарушителей в сравнении с динамикой доли неуплаченных налогов. При снижении вероятности проверки, изменение доли неуплаченных налогов опережает долю нарушителей налогового законодательства. Уменьшение сумм объявленного дохода и дополнительные выплаты из бюджета приводит к снижению доли нарушителей, но вызывает при этом рост доли неплатежей в бюджет.

Апробация разработанной методики подтвердила возможность использова-

ния экспериментов для изучения налогового поведения в Российской Федерации и Республике Беларусь. Эксперимент показал, что наблюдение за налоговым поведением студентов в лаборатории позволяет сформировать представление о том, что влияет на поведение реальных налогоплательщиков в постсоветских странах и как можно сделать его более законопослушным. Эксперимент подтвердил влияние на налоговое поведение экономических стимулов (ставки налога и величины штрафа) и показал, что вероятность проверки в большей степени влияет на объем скрываемых налогов, чем на количество нарушителей.

Дальнейшая разработка методологии налоговых экспериментов будет способствовать формированию грамотной и рациональной налоговой политики. Налоговые эксперименты смогут стать инструментом формирования стратегий взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков в России и Беларуси. Разработанные налоговые эксперименты можно будет использовать для предварительного тестирования предлагаемых изменений в законодательстве (прежде чем проводить эксперименты в масштабах страны, гораздо дешевле и эффективнее протестировать их в лаборатории). Итоги исследования могут найти применение в деятельности налоговых органов и органов государственного управления обеих стран.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВЫПЛАТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Королев Ю.Ю., кандидат экономических наук, доцент (Институт бизнеса БГУ, г. Минск)

В соответствии с Планом подготовки законопроектов на 2015 год, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 13 февраля 2015 г. №55 [5], более трех лет назад был разработан проект Закона Республики Беларусь «О несостоятельности или банкротстве», содержащий нормы, направленные на совершенствование правового регулирования отношений в сфере несостоятельности и банкротства.

Изначально указанным планом была предусмотрена разработка проекта Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13.07.2012 №415-З (Закон) [4] с целью совершенствования норм Закона с учетом практики его применения, приведения в соответствие с законодательными актами Республики Беларусь. Однако в связи с тем, что количество вносимых в действующую редакцию Закона изменений и дополнений составляло более половины текста, а также в связи с тем, что внесение отдельных изменений и дополнений было технически сложно для изложения и восприятия, Минэкономики был разработан новый Закон Республики Беларусь «О несостоятельности или банкротстве».

Нормы проекта были направлены на разрешение таких проблемных вопросов, необходимость урегулирования которых была вызвана сложившейся экономической ситуацией, как стимулирование к добровольному и своевременному объявлению субъектами хозяйствования своей несостоятельности; обеспечение упрощения реализации имущества в целях более быстрого и полного удовлетворения требований кредиторов; усиление, в том числе имущественной ответственности менеджеров за ненадлежащее управление, а ликвидаторов за ненадлежащее проведение процедуры ликвидации субъектов хозяйствования; улучшение условий ведения бизнеса в республике и, соответственно, улучшение позиции Республики Беларусь в отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса» по показателю «Разрешение неплатежеспособности» и некоторых других.

Указанный проект Закона Республики Беларусь «О несостоятельности или банкротстве» до настоящего времени не принят, а в отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса» на 2018 год по показателю «Разрешение неплатежеспособности» Республика Беларусь заняла лишь 68 место (из 190 стран) [2]. При этом постоянно растет количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве), находящихся в производстве экономических судов нашей страны [1].

В 2018 году данную тенденцию удалось переломить и по состоянию на 1 февраля 2018 года количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве), находящихся в производстве экономических судов, составило 3 107 дел, на 1 марта – 3 019 дел, на 1 апреля – 2816 дел, а на 1 мая уже только 2 678 дел.

Одновременно отчетливо стала проявляться другая тенденция: согласно информации Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь в соответствии с данными ведомственной отчетности 4-фонд (Минтруда и соцзащиты) значительно выросло количество плательщиков обязательных страховых взносов, имеющих суммы просроченной задолженности по взносам в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН). По состоянию на 01.04.2018 в списке должников, имеющих наибольшие суммы просроченной задолженности 301 предприятие. Наибольшее количество предприятий-должников находится в Витебской области – 127, а меньше всего – в Гомельской области (7) [3]. В Гомельской области на 1 апреля просроченная задолженность в ФСЗН составила 1 миллион 930 тысяч рублей. При этом реальная просроченная задолженность – почти 360 тысяч рублей, остальная сумма – просроченная задолженность организаций, являющихся банкротами, а также находящихся в стадии ликвидации. Работники этих предприятий могут столкнуться с проблемами при выплате трудовых пенсий: трудовой стаж и индивидуальный коэффициент зарплаты при назначении пенсии засчитывается только при уплате обязательных страховых взносов в бюджет фонда.

Следует также учитывать, что в соответствии с частью 7 статьи 147 Закона требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, признаются погашенными. Поэтому с большой долей вероятности можно утверждать, что работники организаций, имеющих просроченную задолженность в ФСЗН и являющихся банкротами, а также находящихся в стадии ликвидации, столкнутся с проблемами при выплате трудовой пенсии. В соответствии со статьей 147, вероятно, останутся неудовлетворенными

также и требования работников по выплате выходных пособий, оплате труда по трудовым договорам (контрактам) и гражданско-правовым договорам.

Подобная статистика и приведенные факты не только свидетельствуют о необходимости проведения законодательных реформ в сфере регулирования экономической несостоятельности (банкротства), которые были определены проектом нового Закона Республики Беларусь «О несостоятельности или банкротстве», но и указывают на необходимость создания в нашей стране современных финансово-экономических механизмов, которые бы гарантировали защиту требований работников в случае неплатежеспособности работодателя.

Следует учитывать, что в Республике Беларусь для предупреждения и смягчения негативных последствий неплатежеспособности работодателя для его работников, а также для сохранения приемлемого уровня их материального и социального благополучия статьей 141 Закона предусмотрено приоритетное (во вторую очередь) удовлетворение требований работников по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих (работавших) у должника по трудовым договорам (контрактам) и гражданско-правовым договорам, по обязательным страховым взносам, взносам на профессиональное пенсионное страхование, иным платежам в ФСЗН, а также по уплате страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Однако подобная норма, как указывалось выше, в силу части 7 статьи 147 Закона не гарантирует полной защиты интересов работников и даже ставит под угрозу будущую выплату трудовых пенсий.

Неэффективным является и создание резервного фонда заработной платы, формирование которого предусмотрено ст. 76 Трудового кодекса Республики Беларусь и регулируется Положением о резервном фонде заработной платы, утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.04.2000 г. № 605. Обеспечение выплат причитающейся работникам заработной платы, а также предусмотренных законодательством, коллективным и трудовым договорами гарантийных и компенсационных выплат в случае экономической несостоятельности (банкротства) нанимателя с использованием резервного фонда заработной платы неэффективно ввиду отсутствия у большей части отечественных организаций реальных источников его формирования, т.е. прибыли. С другой стороны, даже при наличии финансовых возможностей для создания резервного фонда, самостоятельное формирование его каждым из работодателей является средством обеспечения индивидуальной ответственности должника, а не коллективной ответственности всех работодателей, что потенциально не гарантирует его целевого использования на обеспечение выплат в случае банкротства.

Литература

1. Банкротство. Верховный суд Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://court.gov.by/ru/online-help/bankr_inf/. – Дата доступа: 15.03.2018.
2. Беларусь. Разрешение неплатежеспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus#resolving-insolvency>. – Дата доступа: 15.03.2018.
3. Должники. Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим досту-

па:<http://www.ssf.gov.by/priside/statesocialinsurance/debitors/>. – Дата доступа: 15.03.2018.

4. Об экономической несостоятельности (банкротстве): закон Респ. Беларусь от 13.07.2012 № 415-3 // Нац. Правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 24.07.2012. – 2/1967.

5. План подготовки законопроектов на 2015 год: Указ Президента Республики Беларусь от 13.02.2015 №55 // Нац. Правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 17.02.2015. – 1/15620.

АГРОЭКОТУРИЗМ КАК СФЕРА БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Курочкина М.И. (Институт экономики
НАН Беларуси, г. Минск)*

Агротуризм является одной из самых перспективных сфер бизнеса в Республике Беларусь. Развитое сельское хозяйство, умеренный климат и разнообразие природных богатств – факторы, способствующие успешному развитию агротуризма в Республике Беларусь.

И потому важно на основе статистических данных и законодательства Республики Беларусь проанализировать существующее положение в данной сфере деятельности и выработать предложения по его улучшению.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 9 октября 2017 г., № 365 «О развитии агротуризма» (далее – Указ № 365) агротуризм – деятельность, направленная на ознакомление агротуристов с природным и культурным потенциалом республики, национальными традициями в процессе отдыха, оздоровления, временного пребывания в агрокоусадах.

Указ № 365 устанавливает, что деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма в праве осуществлять: физические лица, постоянно проживающие в многоквартирном или блокированном жилом доме, в том числе в квартире в блокированном жилом доме (далее – жилой дом), в сельской местности, малых городских поселениях, производящие сельскохозяйственную продукцию на земельных участках, предоставленных для строительства и (или) обслуживания жилого дома, или ведущие личное подсобное хозяйство на земельных участках, предоставленных для этих целей, сельскохозяйственные организации. Деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма не является предпринимательством. Поэтому она осуществляется физическими лицами без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, а сельскохозяйственными организациями – при условии ведения раздельного учета доходов, получаемых от данного вида деятельности, и доходов, получаемых от реализации произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции, других видов хозяйственной деятельности, не запрещенных законодательством. Указ № 365 устанавливает совокупность условий, соблюдение которых необходимо для осуществления деятельности в сфере агротуризма, исчерпывающий перечень услуг, которые могут осуществлять субъекты агротуризма, конкрети-

зирует порядок начала и прекращения субъектами агроэкотуризма деятельности по оказанию услуг.

[Указ № 365](#) разрешил субъектам агроэкотуризма возводить на земельных участках, предоставленных им в установленном порядке для строительства и (или) обслуживания жилого дома, гостевые домики для временного пребывания агроэкотуристов, являющиеся принадлежностями жилого дома. Гостевые домики не подлежат включению в жилищный фонд. Однако в законодательстве отсутствует определение понятия «гостевой домик», что может создавать проблемы при их оформлении субъектами агроэкотуризма.

Субъекты агроэкотуризма могут привлекать для работы: домашних работников по трудовым договорам; работников по гражданско-правовым договорам (работа носит краткосрочный характер). Нарушение порядка осуществления деятельности в сфере агроэкотуризма влечет применение мер административной ответственности, предусмотренных ст. 23.74 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь число субъектов агроэкотуризма в 2013 г. – 1881 ед., в 2014 г. – 2037 ед., в 2015 г. – 2263 ед., в 2016 г. – 2279 ед., в 2017 г. – 2319 ед. Число агроэкотуристов в 2013 г. – 271716 чел., в 2014 г. – 318842 чел., в 2015 г. – 294281 чел. в 2016 г. – 301784 чел., в 2017 г. – 351128 чел., что на 49344 чел. больше чем в 2016 г. Средняя продолжительность пребывания туристов в агроэкоусадах 4 дня. Сумма полученных в оплату предоставленных услуг средств в 2016 г. составила 14,6 млн. руб., что на 2,64 млн. руб. (деноминированных) больше чем в 2015 г. [1].

Проанализировав приведенные данные можно отметить, что с 2013 года произошло увеличение числа субъектов агроэкотуризма, что говорит о возрастающей популярности данного вида деятельности среди сельского населения и ведет к увеличению числа занятого сельского населения и способствует уменьшению оттока населения из сельской местности. Число туристов пользующихся услугами агроэкотуризма, хоть и значительно возросло, остается нестабильным, так, например, в 2014 году число туристов было более чем на 17000 больше чем в 2016 году.

Для дальнейшего развития агроэкотуризма в стране необходимо выполнить ряд мероприятий по совершенствованию регулирования и организации деятельности в сфере агроэкотуризма. В том числе необходимо: наладить развитие народных промыслов; организовать создание туристских центров с предоставлением полного пакета туристических услуг с достойным обслуживанием и питанием. Росту качества услуг агроэкотуризма будет способствовать организация подготовки специалистов в данной сфере на базе образовательных учреждений Республики Беларусь. Необходимо создавать туристические сайты с доступной и подробной информацией об услугах агроэкотуризма. Примером электронного ресурса, посвященного агроэкотуристической деятельности, на сегодняшний день в нашей стране могут служить сайты БОО «Отдых в деревне», Usadba.BY и ряд других [2, 3]. Необходимо также развивать деятельность по организации рекламы данного вида отдыха в средствах массовой информации, в том числе и посредством распространения и продажи рекламной продукции.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 12.03.2018.
2. Белорусское общественное объединение «Отдых в деревне» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ruralbelarus.by/>. – Дата доступа: 12.03.2018.
3. Usadba.BY [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.usadba.by/minskaya-oblast/>. – Дата доступа: 12.03.2018.

О НЕКОТОРЫХ ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

*Савина И.В., кандидат юридических наук,
доцент (Академия МВД Республики Белару-
сь, г. Минск)*

Согласно ст. 462 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, либо лицо, осуществляющее ремесленную деятельность или реализацию товаров на рынках или в иных установленных местными исполнительными и распорядительными органами местах, в том числе разовую реализацию, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Договор розничной купли-продажи является публичным договором, т.е. он заключается коммерческой организацией и устанавливает ее обязанности по продаже товаров в отношении каждого, кто к ней обратится.

Возникает вопрос: может ли договор розничной купли-продажи быть заключенным с несовершеннолетним покупателем?

Ст. ст. 25, 27 ГК предоставляют несовершеннолетним покупателям право совершения мелких бытовых сделок, однако не конкретизируют, какие сделки считать мелкими бытовыми.

Сложно бывает продавцу отличить малолетнего покупателя от несовершеннолетнего и вряд ли можно возложить на продавца магазина обязанность точно определить возраст покупателя, а также установить имеет ли несовершеннолетний право на совершение сделки, покупает ли он товар на свою заработную плату либо на деньги, подаренные, например, родственниками [1, с. 37].

Фактически, при совершении договора розничной купли-продажи право несовершеннолетнего совершить сделку презюмируется, исключение составляет продажа спиртных напитков и табачных изделий, однако это не означает, что такая сделка не может быть признана недействительной как совершенная с нарушением требований закона.

Критерий мелкой бытовой сделки, которую могут совершать малолетние, предлагалось уточнить путем установления суммы [2, с. 11], однако с учетом инфляции это не представляется возможным.

Еще в советской доктрине выделялись характерные для мелкой бытовой сделки признаки:

а) это сделка, непосредственно направленная на удовлетворение личных потребностей гражданина (приобретение продуктов в магазине или на базаре, покупка предметов обихода и гигиены, школьных принадлежностей и др.).

б) это сделка, в которой по общему правилу моменты заключения и исполнения договора совпадают или следуют один за другим;

в) мелкая бытовая сделка потому собственно называется мелкой, что она совершается на незначительную сумму. Здесь следует исходить из учета всех конкретных обстоятельств сделки: возраста малолетнего, характера приобретаемых им вещей и др. Положения закона о мелких бытовых сделках должны применяться к значительно более широкому кругу отношений, чем бытовые связи: по культурному, транспортному и иному обслуживанию малолетних и несовершеннолетних граждан. Нельзя упускать из виду и тот факт, что мелкие бытовые сделки совершаются малолетними на средства, предоставленные родителями [1, с. 35].

Российские ученые предлагают относить сделку к мелкой бытовой, если она, с учетом возраста, материального уровня семьи, где проживает несовершеннолетний, удовлетворяет бытовые потребности лица, соответствующие его физическому, духовному и социальному развитию, и касается предмета, имеющего незначительную стоимость [3, с. 8], а также используют понятие мелкой сделки, подчеркивая разницу между мелкой и мелкой бытовой сделкой. Мелкие сделки должны быть незначительными по стоимости, но могут быть направлены на удовлетворение не только бытовых (повседневных), но и иных потребностей. Например, такие средства могут быть направлены на развлечения различного рода аттракционы, кинотеатры, компьютерные игры, установленные на игровых автоматах и т.п. [4, с. 20].

Таким образом, мелкие бытовые сделки это незначительные по сумме сделки, исполняемые в момент заключения и непосредственно направленные на удовлетворение бытовых (повседневных) личных потребностей, по культурному, транспортному и иному обслуживанию.

С целью повышения эффективности обеспечения прав несовершеннолетних при совершении ими сделок и детализации существующих норм гражданского права предлагается включить определение мелкой бытовой сделки в п. 2 ст. 27 ГК.

Литература:

1. Кузнецова, Л.Г. Гражданско-правовое положение несовершеннолетних. / Л.Г.Кузнецова, Я.Н.Шевченко. – М.: Юрид.лит., 1968. – 136 с.

2. Орлова, О.Б. Дееспособность физических лиц в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / О.Б Орлова; ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет. – Москва. – 2009. – 26 с.

3. Осипова, С.В. Сделкоспособность несовершеннолетних в гражданском праве России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.В. Осипова; Самарский государственный университет. – Волгоград. – 2007. – 22 с.

4. Скоробогатова, В.В. Правосубъектность граждан в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.В. Скоробогатова; Байкальский гос. ун-т эк-ки и права. – Иркутск. – 2008. – 25 с.

Научное издание

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**МАТЕРИАЛЫ II-Й МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**
(г. Минск, Республика Беларусь, 27-28 сентября 2018 г.)

Редактор *В.Г. Гавриленко*

Подписано в печать 10.09.2018 Формат 60x84_{1/16} Бумага офсетная
Гарнитура Roman Печать цифровая Усл.печ.л. 20,6 Уч.изд.л. 20,9
Тираж 100 экз. Заказ № 2735

ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2
Тел. 284 18 66, 8 029 684 18 66

E-mail: pravo-v@tut.by; pravo642@gmail.com Отпечатано на издательской системе
KONICA MINOLTA в ИООО «Право и экономика»

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий, выданное
Министерством информации Республики Беларусь 17 февраля 2014 г.
в качестве издателя печатных изданий за № 1/185