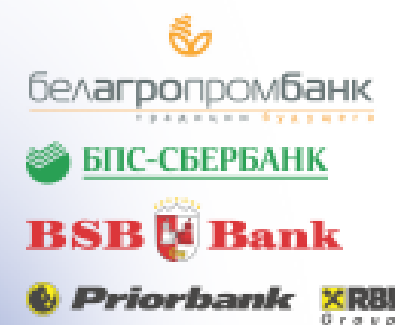




ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ

**Материалы
Международной научной
конференции,
посвященной 20-летию
образования экономического
факультета БГУ**

**28 февраля 2019 г.
г. Минск**

Минск «Право и экономика»

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ
Материалы Международной научной конференции, посвященной 20-летию
образования экономического факультета БГУ 28 февраля 2019 г. г. Минск

ISBN 978-985-552-860-0



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ

Материалы Международной научной конференции,
посвященной 20-летию образования
экономического факультета БГУ
28 февраля 2019 г.
г. Минск

Минск
«Право и экономика»
2019

УДК 330.35

ББК 65.013

Т33

Т33 Тенденции экономического развития в XXI веке : мат. Межд. науч. конф. (28 февраля 2019 г., г. Минск) / Белорусский государственный университет. – Минск : Право и экономика, 2019 – 598 с.
ISBN 978-985-552-860-0.

Сборник включает материалы, представленные на I Международную научную конференцию «Тенденции экономического развития в XXI веке», посвященную 20-летию образования экономического факультета БГУ в соответствии со следующими направлениями: институты социально-экономического развития: актуальная практика и теория; аналитическая экономика и прогнозирование, банковский бизнес и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития; менеджмент XXI века: проблемы и перспективы развития; цифровое предпринимательство: стратегические тренды развития высокотехнологичного бизнеса; перспективы цифровой трансформации ЕАЭС до 2030 года.

Материалы могут представлять интерес для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, органов власти и управления.

Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 330.35

ББК 65.013

ISBN 978-985-552-860-0

© Белорусский государственный университет, 2019

© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: АКТУАЛЬНАЯ ПРАКТИКА И ТЕОРИЯ

<i>Alibekova B. A., Bektemirov D. A.</i> Modern Conditions of Development of the State Audit System.....	12
<i>Burkhanov A. H., Abduvakhidov A. A. Toshboev B. B.</i> Directions of Organizing the Activities of Clusters in Uzbekistan.....	15
<i>Burkhanov A. H. Abduvakhidov A. A.</i> The main Directions of Agrarian Policy in Uzbekistan	18
<i>Turlai I. S., Deng Qianfang.</i> The Characteristics of new Normal of China's Economy	21
<i>Аллаярова М. К., Абдурашулов С. Т.</i> Реформирование пенсионной системы в Республике Узбекистан	23
<i>Аллаярова М. К.</i> Развитие процесса локализации в экономике Узбекистана	26
<i>Астраух Ю. Л.</i> Методология исследования конкурентного взаимодействия: постановка проблемы ..	28
<i>Васильева Е. Э.</i> Роль морали как неформального института в обеспечении экологически ответственного поведения индивидов	31
<i>Ващенко А. А., Чуракова А. П.</i> Зарубежный опыт экологоориентированного развития транспортных услуг	35
<i>Воробьева Л. В.</i> Достойно ли понятие «социальная экономика» занять место в системе экономических категорий?	38
<i>Высоцкая З. Г.</i> Вступление в ВТО и эффективность национальной экономики	41
<i>Глеба Т. И., Маклакова О. М.</i> Трансформация общественной системы сквозь призму развития человеческого капитала.....	45
<i>Глеба Т. И.</i> Экономические основы современной интеграционной политики	47
<i>Гринько П. Л.</i> Методологические проблемы управления инновационным развитием бизнеса в институциональной среде.....	50
<i>Драгун М. В.</i> Современная оценка миграционной привлекательности Республики Беларусь в структуре общемировых тенденций	53
<i>Ермалович М. В., Везубова Т. А.</i> Стимулирование сферы строительства с помощью введения налоговых льгот и сертификата «зелёного здания»	56
<i>Жудро М. К., Жудро Н. В.</i> Институциональные вызовы и актуализация smart-экономики	59
<i>Зеленкевич М. Л.</i> Государственное регулирование инвестиционного процесса: актуальная практика и теория	63
<i>Зенькова И. В., Ключа В. Л.</i> Взаимодействие институтов рынка труда для инклюзивного экономического роста.....	66
<i>Измайлович С. В., Рахманов А.</i> Социально-экономическая значимость и особенности института обязательного страхования.....	69
<i>Ильич О. А.</i> Предпринимательская культура как индикатор экономической ментальности	74
<i>Ключа В. Л., Ван Сюемэн.</i> Современная налоговая политика государства: сущность, задачи и принципы формирования	75
<i>Ключа В. Л., Ерш А. Е.</i> Инфраструктура развития венчурной экосистемы: сущность, классификация, формирование.....	77

<i>Козлова М. И., Гапоненко Н. Г., Глеба Т. И.</i> Инновационные методы взаимодействия реального и банковского секторов экономики Республики Беларусь	81
<i>Козьякова С. С., Глазкова А. С.</i> Подходы к классификации оздоровительных услуг в гостинице	84
<i>Кострица В. И., Бурлай Т. В.</i> Неформальная занятость как «новая нормальность» в макро-экономическом измерении Украины	88
<i>Лемещенко П. С.</i> Культурные начала экономики	93
<i>Лемещенко П. С., Гапоненко Н. Г.</i> Институциональная структура Республики Беларусь: введение в динамический анализ	95
<i>Лемещенко П. С., Козлова М. И.</i> Условия, принципы и правила эффективного функционирования корпораций Республики Беларусь	99
<i>Лях Е. А.</i> Методы оценки коррупции	103
<i>Мальгина И. В.</i> Оценка социально-экономического пространства малого и среднего предпринимательства Беларуси	104
<i>Мамажонова С. В.</i> Социальная помощь в системе социальной защиты населения в Республике Узбекистан	107
<i>Маницурова Н. В.</i> Влияние института социальной защиты населения на социально-экономическое развитие Республики Беларусь	110
<i>Махмудов Ш. Х.</i> Специфика национальной инновационной системы	113
<i>Медведева Л. Н.</i> Развитие сельских поселений на платформе природоподобных и «наилучших доступных технологий» (Best Available Technology)	115
<i>Мелешко Ю. В.</i> Сервисная интернет-платформа как инструмент развития Индустрии 4.0 в Германии	120
<i>Ненахова Е. С.</i> Инновационные системы оплаты труда и их роль в мотивации персонала	124
<i>Носова О. В.</i> Иерархия экономических институтов	127
<i>Панков Н. Н.</i> К вопросу государственного регулирования инвестиционного процесса в экономической системе Республики Беларусь	130
<i>Петрусевич Т. С.</i> Сравнительный анализ функционирования рынка жилья в Беларуси и зарубежных странах	135
<i>Полоник С. С., Смолярова М. А.</i> Методика экологической оценки регионов Беларуси	138
<i>Райимбердиева О. Р., Бегимкулов Ж. Ж.</i> Реформирование бухгалтерского учета в Узбекистане	140
<i>Рахматов К. У., Турдикулова Г. О.</i> Роль промышленности в условиях модернизации экономики ...	142
<i>Руденков И. А., Юргель Н. В.</i> Нарастание неопределенности в рыночной экономике и методы её снижения	144
<i>Сатторкулов О. Т.</i> Эффективное использование инновационного потенциала Узбекистана	149
<i>Сахарова С. М.</i> Государственное управление социально-экономическим развитием арктической зоны	151
<i>Сёмкина Е. Н.</i> Система социальной защиты материнства и детства в современном российском обществе	154
<i>Сергиевич Т. В.</i> Изменение природы меновой стоимости в пострыночном обществе сквозь призму политэкономических воззрений Ж. Бодрийяра	156
<i>Сидорова А. М.</i> Экономическая ментальность как системообразующий элемент хозяйственной системы	159

<i>Сильванович В. И.</i> Современные сельско-городские взаимодействия через призму концепции функционального региона	162
<i>Слюсарь С. Т.</i> Децентрализация в образовании Киевской области	166
<i>Соболь Т. С.</i> Особенности муниципального управления в Российской Федерации на современном этапе	168
<i>Солодовникова С. Ю.</i> Экономика рисков: постановка проблемы	172
<i>Ставерская Т. А., Жиликова Е. В.</i> Концепция устойчивого развития: современный научный подход	174
<i>Угарина Т. А.</i> Собственность и государство: политэкономический аспект	178
<i>Фахс Мохаммед Саммир.</i> Совершенствование логистической системы авиационных перевозок	182
<i>Халикова Д. Г., Смотрина О. С.</i> Концептуальные основы научно-технического развития предприятий малого бизнеса	183
<i>Хвесеня Н. П.</i> Общемировые тенденции в высшем образовании	186
<i>Чепиков М. Ю.</i> Типология институциональных ловушек проциклической макроэкономической политики	190
<i>Чигрина А. И.</i> Развитие теоретико-методологических основ функционирования рынка недвижимости	192
<i>Шамаева А. С.</i> Основы разработки стратегии конкуренции современной организации	195
<i>Юргель Н. В.</i> Источники и виды неопределенности в современной экономике	198

Секция 2. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

<i>Khatskevich G. A., Pranevich F.</i> Two-Factor Productions Functions with Given Total Elasticity of Production	204
<i>Маймуренова А. А.</i> Essence and Specific Features of Classification of Monotowns in Kazakhstan	207
<i>Абакумова Ю. Г.</i> Применение моделей временных рядов с долгой памятью для прогнозирования цены квадратного метра	211
<i>Бауэр П. В., Комков В. Н.</i> Построение модели векторной авторегрессии с механизмом коррекции ошибок для прогнозирования инфляции в Республике Беларусь	214
<i>Белый С. А.</i> Построение эконометрической модели зависимости объемов долгосрочного кредитования от внутренних факторов	217
<i>Боголюбская-Синякова Е. С., Калитин Б. С.</i> Стимулирование инновационного развития производства путем государственного регулирования дохода предпринимателя	220
<i>Брусникин К. Н.</i> Роль государства в функционировании индустриальных парков	223
<i>Быков А. А., Хаустович Н. А., Шаблинская Т. В.</i> Отраслевой анализ сбалансированности экономического роста	225
<i>Гарбузова А. Д., Головчанская Е. Э.</i> Моделирование национальных интегральных индексов как фактор повышения эффективности государственных реформ	234
<i>Гарбузова А. Д.</i> Динамический подход «Within-Between» к оценке и классификации глобального экономического неравенства	239
<i>Гичан О. С.</i> Кредитный скоринг как автоматизированный инструмент оценки кредитоспособности заемщиков	243

<i>Досмаганбетов Н. С.</i> Основные проблемы производства строительных материалов в Республике Казахстан	248
<i>Калитин Б. С., Новикова Н. В.</i> Модель рынка с информацией о тенденции цен.....	253
<i>Короткевич А. И., Лапко Б. В., Шпарун Д. В.</i> Полные затраты ресурсов на производство конечного продукта при планировании развития национальной экономической системы.....	256
<i>Кирлица В. П.</i> Анализ лизинговых операций, погашаемых платежами, изменяющимися по арифметической прогрессии	259
<i>Комков В. Н.</i> Особенности макроэкономической динамики в условиях убывающей отдачи капитала	261
<i>Лаврова О. И., Дубовик Ю. С.</i> Моделирование и прогнозирование экспорта ИТ-услуг	265
<i>Матюшевский Я. В., Самаль С. А.</i> Экономика в эпоху больших данных	268
<i>Медведев В. Ф., Почекина В. В., Ткалич Т. А.</i> Анализ динамики внешней торговли Республики Беларусь	271
<i>Пискун Е. И.</i> Оценка уровня инновационного развития города Севастополя	275
<i>Рудаковский Я. С., Комков В. Н.</i> Модель фундаментального равновесного обменного курса белорусского рубля.....	278
<i>Самаль С. А.</i> К оценке инвестиционной привлекательности	281
<i>Слаут А. И., Цехан О. Б.</i> Построение ARIMA-моделей для анализа и прогнозирования уровня безработицы по Республике Беларусь	283
<i>Сошников Л. Е., Дударкова О. Ю.</i> Моделирование и прогноз изменений валового внутреннего продукта Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины	286
<i>Сташевский В. С.</i> Факторный анализ влияния американского индекса S&P500 и нефти марки Brent на ценовую динамику российского индекса РТС	290
<i>Сюй Цзывэй.</i> Специфика цифровизации в деятельности современных предприятий Китайской Народной Республики	293
<i>Трифонов Н. Ю., Никитин А. И.</i> Аналитический расчёт обесценивания мотоциклов со временем	296
<i>Хацкевич Г. А., Ляликова В. И., Мазырко А. А.</i> Тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь в контексте повышения конкурентоспособности регионов	299

Секция 3. БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС И ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

<i>Suvalov V.</i> On the Construction of Machine Learning Algorithms for Predicting Liquidity Factors of the Banking Sector	306
<i>Бигдан И. А.</i> Финансовая надежность страховых компаний на рынке страхования жизни через призму методик оценки	307
<i>Бичель И. С.</i> Подходы к оценке кредитоспособности предприятий малого бизнеса	311
<i>Боровик П. Н., Колотуха С. Н.</i> Проблемы социально-пенсионного обеспечения в Украине.....	314
<i>Винницкая О. А.</i> Межбюджетные отношения в финансовой системе Украины	316
<i>Власенко М. Н.</i> Институциональные основы и инструментальное обеспечение макропруденциального регулирования в Республике Беларусь	319
<i>Голенда Л. К., Говядинова Н. Н., Забродская К. А.</i> Цифровое продвижение банка как фактор повышения его конкурентоспособности	324

<i>Григорьева Я. И., Тарасов В. И.</i> Организация эффективной системы кибербезопасности в банковском секторе Республики Беларусь	326
<i>Гузар Б. С.</i> Проблемы финансирования инновационного развития в Украине.....	329
<i>Зазерская В. В.</i> Государственно-частное партнерство как инструмент софинансирования социальной инфраструктуры	334
<i>Клюня В. Л., Ухань.</i> Современные инфляционные процессы: сущность и факторы	337
<i>Левенков А. С.</i> Анализ эволюции приоритетов и задач монетарной политики в посткризисное время	340
<i>Лукьянин А. Д.</i> Распределенный реестр ценных бумаг на основе технологии блокчейн.....	343
<i>Макланаў І. М.</i> Трансфармацыя банкаўскіх паслуг для малога і сярэдняга бізнэсу пад уплывам інфармацыйных тэхналогій	346
<i>Мельник Е. Н.</i> Вектор развития рынка банковских карт в Украине	348
<i>Мельникова Н. А., Жигар А. А.</i> Система подоходного налогообложения в Республике Беларусь, Испании и Италии: сравнительный анализ.....	351
<i>Мусагалиев А. Ж.</i> Некоторые вопросы по эффективному формированию доходов местных бюджетов Республики Узбекистан	354
<i>Прокончук Е. Т.</i> Параметрические схемы страхования как инновации страховой защиты в аграрном предпринимательстве Украины.....	356
<i>Строганова И. А.</i> Производные финансовые инструменты как инструменты хеджирования валютного риска	359
<i>Струк Т. Г.</i> Современные тенденции развития мирового финансового сектора.....	363
<i>Тарарышкин Ю. В., Тарасов В. И.</i> Налоговый механизм Евразийского экономического союза	366
<i>Цай Юньсяо.</i> Развитие страхового рынка Китая	370
<i>Шилай И. Д.</i> Нематериальные активы: формирование информации в системе учета в условиях цифровой экономики	372

Секция 4. МЕНЕДЖМЕНТ XXI ВЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

<i>Grdzlishvili N.</i> Theoretical and Practical Aspects of Economic Development and Growth of Regions	378
<i>Karakozhayeva A. M., Issabekov B. N.</i> Investment in Education as an Important Factor in the Development of Human Capital.....	381
<i>Lukin S.</i> Dual Value Concept and Corporate Social Responsibility	383
<i>Sergiichu E. N., Tanana S. M.</i> Modern Aspects of Development of Professional Higher Education: Innovation Tendencies	384
<i>Tanana S.</i> Role of the Discourse and Methods of Teaching Languages of Future Economists	388
<i>Tukibayeva K., Barlykov Y.</i> Features of Innovation Activity in the Sphere of Tourism.....	390
<i>Алексеева Е. А.</i> Затраты на персонал как отражение кадровой политики организации	394
<i>Байнев В. Ф.</i> Стратегия Industry 4.0 как глобальный инновационный проект	397
<i>Банзекуливахо М. Ж., Домкина А. В.</i> Повышение эффективности управления цепями поставок как основа перспективного развития предприятия	400
<i>Близнюк О. С.</i> Факторы инновационного развития зарубежных стран	404

Бойко Е. Н. Современные аспекты институционально-правового обеспечения функционирования индустриальных парков как новой формы организации инновационной деятельности: мировой опыт	407
Болотин В. В. Актуальные вопросы современного управленческого образования.....	411
Веренич А. Д., Мясникова О. В. Формирование адаптивных систем управления сбытом: роль цифровизации логистики и управления цепями поставок	415
Воронова Д. Ю., Бахарева Д. Ю. Методические аспекты анализа обеспечения предприятия материальными ресурсами на основе логистического подхода	417
Ганчеренок И. И., Гаврилина Н. Е. Глобальное управление, эконофизика и принцип ненасилия....	421
Головин Т. А., Тиханов Е. Л. Использование мультиагентных систем для повышения эффективности управления организациями	424
Головчанская Е. Э., Багдасарян С. А. Механизм стимулирования и развития инновационной деятельности организации в условиях институционализации экономики	428
Гринько А. П. Совершенствование модели управления бизнесом в условиях digital-технологий	431
Громова В. С., Полоник И. С. Инвестиционно-инновационный потенциал свободных экономических зон Республики Беларусь.....	434
Грузакова В. С., Корниенко Ю. Ю. Политика управления производственными материальными запасами: проблемы и пути их решения	437
Гурина М. А. Актуальные подходы к оценке и управлению качеством услуг на современных предприятиях	439
Давиденко И. А., Лукин С. В. Экологические реалии как фактор принятия сложных управленческих решений	442
Ерофеева О. Н. Конфессиональная принадлежность и религиозность как детерминанты трудового поведения работников.....	445
Жабытай Б. Н. Проблемы управления инновационным развитием городской инфраструктуры на примере города Астаны	448
Забродская К. А., Бобко В. А. Анализ влияния информационно-коммуникационных технологий на развитие логистической системы Республики Беларусь.....	452
Кирнич С. В. Анализ роли и места инноваций в формировании образовательного кластера	456
Климков А. Г., Байнёв В. Ф. Научно-технологические парки Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития	458
Коваль С. П. Аспекты креативного менеджмента в определении конкурентных преимуществ на рынке труда.....	462
Ковальчук В. Г. Совершенствование организационной культуры на основе теории конкурирующих ценностей.....	465
Козлович А. В. Деловая культура Беларуси: состояние и перспективы	468
Костюкова С. Н., Храмович И. А. Классификация рисков при страховании ответственности организаторов массовых мероприятий перед участниками при возникновении чрезвычайных ситуаций.....	471
Куган С. Ф. Аутсорсинг логистических услуг.....	474
Кудрявцева В. И. Космономическая концепция управления персоналом организации	476
Курлыкова А. В. Особенности проведения аудита бизнес-плана инвесторами	480
Лапицкая Л. М., Минько М. В. Управление процессом венчурного финансирования.....	483

<i>Ларченко М. О.</i> Совершенствование механизма трансфера технологий в Республике Беларусь	485
<i>Луцинский В. А., Байнев В. Ф.</i> Экономическая эффективность использования технических средств обучения в учебно-воспитательном процессе	487
<i>Масленкова Е. В.</i> Тенденции миграционного взаимодействия Беларуси со странами ЕАЭС	489
<i>Невежин В. П.</i> Формирование параметров инвестиционной привлекательности муниципальных и региональных образований	493
<i>Пожарицкий Е. Д.</i> Низкий уровень клиентоориентированности компаний, как одна из проблем современного менеджмента	495
<i>Полоник С. С., Чернобаева А. В.</i> Анализ тенденций мирового рынка целлюлозно-бумажной продукции	497
<i>Пугачёв В. П.</i> О состоянии и проблемах экономической интеграции Беларуси в Евразийском экономическом союзе	499
<i>Рассеко Ю. Ю.</i> Параметры формирования платформы развития региона	502
<i>Рунков Ю. Ю.</i> Внешние факторы неэффективности отечественного малого бизнеса	504
<i>Сатторкулов О. Т., Турдикулова Г. О.</i> Системы и принципы управления инновационным процессом Узбекистана	506
<i>Симаков Д. А.</i> К вопросу о конкурентоспособности реального сектора экономики с позиций форм собственности и издержек его функционирования	508
<i>Соколинская Т. В.</i> Оценка регулирующего воздействия как инструмент повышения качества решений на государственном уровне	512
<i>Солдатова Л. А., Воронова Д. Ю., Борщ О. Н.</i> Комплексный подход к анализу грузоперевозок	515
<i>Стаганович А. Л.</i> Направление развития реабилитационного потенциала экономической несостоятельности (банкротства)	520
<i>Тихонова Л. Е.</i> Тенденции и текущие вызовы рынка труда Республики Беларусь в формате миграционного обмена со странами ЕАЭС	523
<i>Толстых Е. Н.</i> Искусственный интеллект как базовая инновация XXI века: перспективы и проблемы использования	526
<i>Тугускина Г. Н.</i> Научный потенциал России на пороге технологического прорыва	528
<i>Турлай И. С.</i> Задачи мобилизационного развития белорусской экономики	532
<i>Фан Юй.</i> Проблемы реализации инновационной деятельности в современной системе научно-технического предпринимательства	533
<i>Федотова В. В., Тихонова Л. Е.</i> Формирование системы мотивации персонала во взаимосвязи с корпоративной культурой организации	538
<i>Фурсевич И. Н.</i> План адаптации к ротации специалистов на предприятии	540
<i>Харевич Г. Л.</i> Содержание неудовлетворенного спроса в отношении общественных благ	542
<i>Чжан Бинь.</i> Ключевые факторы промышленной политики в современном Китае	545
<i>Шановалова К. С., Минько М. В.</i> Анализ роли технопарков в инновационной активности предприятий	547
<i>Шестакова К. В.</i> Промышленность Республики Беларусь в контексте четвертой промышленной революции: оценка готовности и проблемы перехода	550

Секция 5. ЦИФРОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

<i>Белоліпецкая А. Е., Головина Т. А.</i> Сущность управления Agile, применение стратегий в цифровой экономике	556
<i>Беляцкая Т. Н., Маклакова О. М.</i> Исследование потребительских предпочтений на рынке электронного здравоохранения Республики Беларусь	559
<i>Князькова В. С.</i> Интеллектуальный потенциал коммерческой организации в электронной экономике: основные особенности	562
<i>Марушко Д. А., Абламейко М. С., Ващило А. А.</i> К вопросу о разработке критериев оценки качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса	565
<i>Миксюк С. Ф.</i> Корпоративные информационные системы и возможности их использования в условиях нестабильности	568
<i>Кирильчук С. П., Наливайченко Е. В.</i> Применение цифровых технологий в денежном обращении	571
<i>Мустьяца В. В.</i> Построение модели экосистемы цифровых сервисов как средство повышения экономической эффективности стратегического партнёрства нескольких стартап-проектов в рамках методологии целеориентированной разработки	573
<i>Рахматов К. У.</i> Особенности развития цифровой экономики	577

Секция 6. ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЕАЭС ДО 2030 ГОДА

<i>Zhukovskaya O.</i> Social Capital in the Era of the Internet	584
<i>Королева А. А.</i> Цифровой шелковый путь	586
<i>Ботеновская Е. С., Колоша В. В.</i> Цифровые технологии и инновационное развитие Китая	587
<i>Головенчик Г. Г.</i> Рекомендации для Республики Беларусь по развитию цифровой экономики на основе мирового опыта	590
<i>Наумович О. А.</i> Проблемы дефицита кадров для цифровой экономики	594
<i>Нурбаева А. Т.</i> Управление инновационным развитием транзитных перевозок на пространстве ЕАЭС	596

СЕКЦИЯ 1

ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: АКТУАЛЬНАЯ ПРАКТИКА И ТЕОРИЯ

Председатель:

Лемещенко П. С.,

д. э. н., профессор,

зав. кафедрой теоретической и институциональной экономики

MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE STATE AUDIT SYSTEM

Alibekova B.A., Ph.D., Professor, Republic of Kazakhstan

Bektemirov DA, undergraduate ENU them. L.N. Gumilyov, Republic of Kazakhstan

In the Message of the President of the Republic of Kazakhstan to the people of Kazakhstan on December 14, 2012, the Strategy «Kazakhstan-2050»: a new political course was declared in which it was noted: «We need to create a comprehensive system of state audit based on the most advanced international experience» [1]. The introduction of results-based budgeting, as well as the transfer of state bodies to the International Financial Reporting Standards in the public sector, requires improving the quality of management of public funds and assets, strengthening financial and executive discipline.

In addressing these issues, the role of state audit as an integral part of public administration, whose current system is aimed solely at identifying, eliminating and preventing violations by the objects of control of budget and other legislation of the Republic of Kazakhstan, is increasing.

Estimation of the effectiveness of achieving the strategic objectives set for state bodies and subjects of the quasi-state sector, analyzing the correctness and rationality of using state property, gain the greatest significance in the context of ongoing socio-economic reforms and the introduction of new forms of financial interaction at the international level.

The degree of responsibility of the state apparatus before the society for decisions made in the public sector increases, which requires the introduction of the state audit institute, which allows evaluating the existing economic management mechanisms and timely develop recommendations for improving the efficiency of organizing management and using the material and financial resources of the state.

The progressive development of the country's economy and the obligations arising to the state require the functioning of an effective public administration system.

In addressing these issues, the role of state auditing as an integral part of public administration is increasing. However, the country's state financial control system is “one-sided” and is aimed mainly at identifying inefficient use of budget funds and financial irregularities. At the same time, the introduction of such an institution is required, which will assess the existing management system and determine the directions for its further effective development.

Modern conditions for the development of our country place special demands on the development of the state audit system, which are implemented through the introduction of modern forms and types of audit and control, such as strategic audit, audit of the efficiency of using public resources, assessment of strategic plans of state bodies and the quasi-public sector and their impact on development economy.

Currently, there are five types of audits at the legislative level in the country: financial statements and other information related to financial reporting [13], environmental audit [14], information systems audit [15], energy audit [16]; audit in the field of confirmation of compliance [17].

All of these types of audits in the country are carried out by individuals and private legal entities, whereas in world practice such strategic functions are assigned to state financial control (audit) bodies similar to the Accounts Committee, audit commissions, KLF and IAS.

The Law of the Republic of Kazakhstan «On State Audit» gives the concept of «State Audit», an analysis of its definition shows that the wording took into account the provisions of the Lima Declaration of Auditing Guidelines [18], as well as the provisions of the Budget Code of Kazakhstan (Table 1).

Table 1 – definition of the term «State Audit»

Interpretation of the term “State audit in accordance with the draft Law of the Republic of Kazakhstan “ On State Audit ”(paragraph 1 of Article 1)	Interpretation of the term “State Audit” in accordance with the Lima Declaration of Auditing Guidelines (Article 1)	Treatment of performance monitoring in accordance with the Budget Code of the Republic of Kazakhstan 3 articles 138
State audit is a functional analysis, assessment (1) and verification of the activities of state audit facilities to achieve the goals and objectives set in the documents of the state planning system, the quality of public services provided (2), human, financial, natural and other resources management (3), as well as measures taken to optimize management processes aimed at improving the activities of (4) state audit objects, as well as a comprehensive and objective assessment of the impact of the activities of the state body and subjects of the quasi-state sector on the development of the economy, a particular sector of the economy or public administration (5)	The organization of an audit is a mandatory element of public financial management, since such management entails responsibility to the public. Auditing is not an end in itself, but an integral part of the regulatory system, the purpose of which is to reveal deviations from accepted standards and violations of the principles of legality, efficiency and economy of the use of material resources (3) at the earliest possible stage so as to be able to take corrective measures in certain cases , bring the perpetrators to justice, receive compensation for the damage or take measures to prevent or reduce such violations in the future (4)	Efficiency control — evaluation (1), including on the basis of compliance control and financial reporting, the achievement of direct and final results by state bodies stipulated in their strategic plans, implementation of state and budget programs, development programs of territories, provided public services (2), the use of related grants, state and state-guaranteed loans, guarantees and state assets, as well as a comprehensive and objective analysis of the impact of the activities of the state body and the subjects of the quasi-state sector on the development of the economy or a single sector of the economy, social sphere and other areas of government

Note: compiled by the author on the basis of sources [10, 12, 18].

The Law of the Republic of Kazakhstan «On State Audit» gives the concept of «State Audit», an analysis of its definition shows that the wording took into account the provisions of the Lima Declaration of Auditing Guidelines [18], as well as the provisions of the Budget Code of Kazakhstan (Table 1).

Article 135 of the Budget Code of the Republic of Kazakhstan defines state financial control as exercised by state financial control bodies in order to identify, eliminate and prevent violations by the objects of control of budgetary and other legislation of the Republic of Kazakhstan.

Taking into account that to ensure a unified approach to planning control measures, the Accounts Committee develops and approves a typical risk management system, which is used in planning and conducting external state financial control (Article 145 of the Budget Code of the Republic of Kazakhstan). Which also complies with the International Standard of Supreme Audit Institutions, ISSAI, 100 (clause 16) which stipulates that the Auditor should consider and assess the risk of various inaccuracies, deviations or false readings on the main subject of the audit. Both general and specific risks should be considered. This is achieved through measures that serve to understand an object, program, or environment, including appropriate internal controls [19].

Accepting the above data, as well as the authorities of the audit bodies, we recommend the following interpretation of the term: Government audit is an audit based on the risk management system, analysis, evaluation and testing of the effectiveness of management and use of budget funds, state assets and subjects of the quasi-public sector related to grants guaranteed government loans, loans secured by the government, including those related to budget execution activities.

According to the most important among the international standards of ISSAI 100 (Basic Principles of State Audit), a state audit includes a correctness audit and a performance audit (Figure 1).

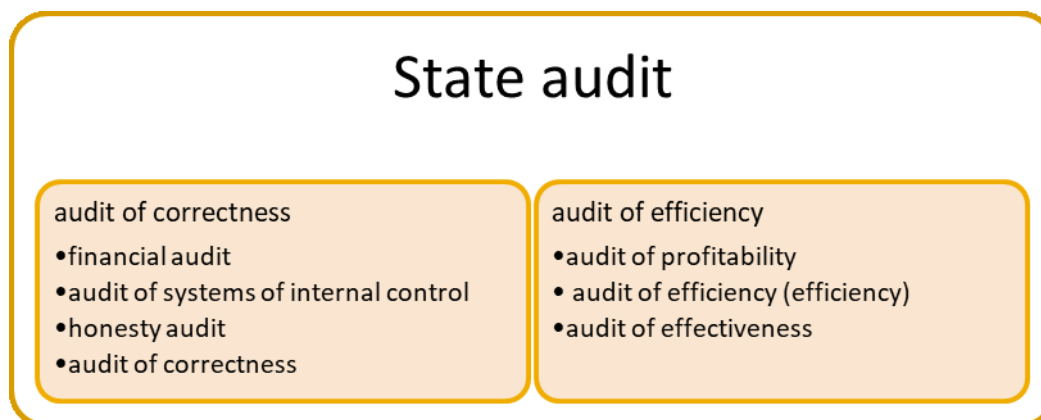


Figure 1 – Updated ISSAI structure

The audit of correctness covers the following areas:

- checking and evaluating financial statements and documentation of reporting organizations and giving opinions on financial statements;
- certification of financial accountability of public administration in general;
- audit of financial systems and transactions, including assessment of compliance with laws and other standards;
- audit of internal control and internal audit systems;
- audit of compliance with ethical principles and a fair approach when making administrative decisions within the framework of the organization being audited;
- informing about any other issues arising from the audit or related to it, which the supreme financial control bodies will consider necessary to inform.

Performance audit includes:

- the efficiency of using human, financial and other resources, the effectiveness of managing the regulation, organization, monitoring and evaluation of state programs,
- the compliance of the conducted state program with the goals and requirements set, the possibility of achieving the goals of the state programs using the least costly methods.

Thus, a state audit is a review of activities for compliance with the formal requirements for efficiency, efficiency and effectiveness.

Cost Effectiveness means reducing resource costs while maintaining good quality.

The main point of efficiency is to get the most out of the available resources. Efficiency is directly related to efficiency. The main question in this case is whether the involved resources are optimally used and whether the same or similar qualitative results can be obtained with fewer resources. The question of efficiency concerns the relationship between the quantity and quality of services provided and the cost of resources expended.

Effectiveness – the achievement of goals and objectives. Performance primarily concerns the link between goals, objectives, results, and efforts made. Will the goals be achieved through the resources expended and actions taken? Will the planned activities lead to the expected results of the ongoing program, and not to any other consequences? The question of performance evaluation consists of two parts. First, whether the goals were achieved, and second, whether the results obtained are consistent with the policies.

In order to assess the degree of achievement of objectives, it is necessary to develop criteria for the assessment. The objectives of government programs are often abstracts, and they are difficult to evaluate. Evaluation should be carried out before the program and after the program. It follows from the above that the ISSAI Standards and Good Governance Recommendations Framework (INTOSAI GOV), developed and approved by INTOSAI, contains all the information that an SAI needs to understand what a state audit is, what benefits it brings, how it is carried out and what must

meet the requirements? ISSAI standards are of a general methodological nature, while national auditing standards are more specific, sometimes instructive. The ISSAI establishes the basic conditions for ensuring an orderly work and professional ethics of SAIs and guidelines for auditing public organizations, but do not regulate the implementation of expert and analytical activities. In many SAIs, this type of activity is an integral part of performance audit.

List of Sources

1. Strategy «Kazakhstan-2050: a new political course of the established state Message of the President of the Republic of Kazakhstan – Leader of the Nation N.A. Nazarbayev to the people of Kazakhstan, Astana, December 14, 2012 – 35s., <http://adilet.zan.kz>.
2. American dictionary. Heritage. Ed. 3rd-Boston-New York, 1997. – 879 p.
3. S.M. Bychkova, M.V. Raikhman, V.Ya. Sokolov, A.A. Terekhov and Z.L. Schneiderman. Audit Dictionary / edited by V.Ya. Sokolova – Moscow: Finance and Statistics, 2005. – 192 p.
4. Sheremet A.D., Suyts V.P. Audit: Textbook – 2nd edition, amended and revised. – Moscow: INFRA-M, 2002. – 352 p.
5. Deflis FL, Jenik G.R., Reilly V.M., Hirsch M.B. Montgomery Audit: translated from English / edited by Ya.V. Sokolova - Moscow: Audit, UNITI, 1997. – 542 p.
6. Ablenov D.O. Financial control and in-depth audit: theory, methodology, practice: Tutorial. – Almaty: Economy, 2007. – 608c.
7. Kulekeev, Zh.A., Sultangazin, A.Zh., Zeinelgabdin, AB, Mukhametkarim, A.M. «Gaps in the efficiency of use of funds of the state budget of the Republic of Kazakhstan in the conditions of development of market relations». – Astana, 2003. – 194 p.
8. Dusembaev K.Sh. Theory of audit: Textbook. – Almaty: Economy, 2013. – 861 p.
9. Dusembaev K.Sh. Theory and evolution of audit: Monograph. – Almaty: Economics, 2011. – 722c.
10. Nurkhaliyeva D.M. Audit theory. Tutorial. – Astana; 2009. – 179 s.
11. Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated December 31, 2013 No. 1446 «Law of the Republic of Kazakhstan» On State Audit and Financial Control (article 26), <http://adilet.zan.kz>.
12. The Law of the Republic of Kazakhstan «On Auditing Activity» dated November 20, 1998 No. 304 (with amendments and additions as of December 29, 2014), <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z980000304>.

DIRECTIONS OF ORGANIZING THE ACTIVITIES OF CLUSTERS IN UZBEKISTAN

Burkhanov A. H., Abduvakhidov A. A., Toshboev B. B., *Uzbekistan,
Gulistan State University, Department of Economics*

Today, innovation and research in every aspect have become an important factor in achieving new achievements, creating a healthy competitive environment. In particular, the reforms in the agricultural sector and the rational use of modern methods in agriculture are yielding positive results. In recent years, a great attention is being paid to the gradual introduction of market relations and practical experience in the country, which has been tested internationally and promotes the development of the economy. One of them is a cluster system, and priority is given to the establishment of this system in cotton, textile and light industry sectors. The problems inherent in our country's agro-industrial complex considerably diminish its potential capabilities and investment attractiveness. In economic literature, this aspect of the issue is thoroughly considered, but here are some aspects specific to the country's agro-industrial complex:

1. A strong competitive environment. The results of agricultural producers operating in the same natural climatic conditions do not differ slightly from each other.
2. Fully guaranteed good yield. Even in fertile soils, good crops may not be harvested due to adverse weather conditions (this is due to climate change in recent years).
3. The seasonality, the length of the technological process, the delay in receipts.

4. Targeting agricultural production up to three. While this approach involves the use of techniques that have a consistent set of standards, working with the same customers, this approach does not justify itself in a changing market environment.

5. Low productivity of agricultural products. One of the peculiar economic features of agricultural production is that some of the products produced are reused for agricultural production by the farm itself.

Among the organizational-production problems of the agro-industrial complex we can include the following:

1) labor issues – agro-industrial complex enterprises are in need of qualified specialists today, primarily due to factors such as the fact that the education system is far behind today's standards, wages and low living standards in rural areas;

2) The difficulties with interactions with local authorities are often the result of the fact that local authorities do not have access to free market relations or lack the skills, so agricultural producers and investors have to spend considerable time and resources on administrative resources;

3) complexity of realization of state measures on support of agro-industrial complex in remote areas;

4) budget deficit in financing agricultural science;

5) the insufficient development of the food industry and agricultural machinery, the inadequate material and technical capacities of the agro-industrial complex, while most of the developed countries are now switching to the sixth technology, most of the local agro-industrial complex operate under the conditions of the third and fourth technology subdivisions. Most agricultural producers are unable to purchase agricultural machinery;

6) issues related to the acquisition or the long-term lease of land;

7) social responsibility for agricultural producers, which, in its turn, involves the construction and reconstruction of roads in rural areas, the construction of social facilities, which greatly hinders the economic efficiency of agricultural producers;

8) Difficulties in the storage, sale of agricultural products, underdeveloped market infrastructure;

9) In the absence of guaranteed sales markets, it is necessary to take into account that earlier the largest wholesale purchaser of agricultural products was the state, so today free market relations are consistently implemented in this sector;

10) sharp fluctuations in the prices of ready agricultural products are first of all typical for the plant sector: for example, wheat prices are inversely proportional to its productivity, and the lower the price, the higher the yield. Many agricultural producers are unable to sustain long-term harvesting, which often leads to fragmentation.

However, the aforementioned issues of the agro-industrial complex can not be resolved with the assistance of one or more enterprises. The experience accumulated in the world and in the country shows that the integrated structures can fully meet market economy requirements. Integration allows to organize a closed cycle of manufacture, processing and sale of products, attract qualified specialists in the production process and use advanced techniques and technologies, as well as increase product's productivity, and sell products without intermediaries.

Using a clustered approach, we can further enhance the efficiency of vertical integration businesses. In particular, Russian specialist I.N. Goretov according to, the cluster approach fully complies with the interests of vertical integration enterprises, and therefore, the cluster approach is highly enthusiastic about joining the cluster at enterprises [3].

The geographical concentration of enterprises and organizations is the core of the cluster concept. Implementation of the cluster system is not only a way to increase productivity, but also one of the key factors of increasing the innovative activity of enterprises at the local and national levels, which will provide competitive advantages associated with the geographical location of the region, natural and climatic conditions and agro-industry specialization. In turn, it is necessary for

the economic entities to be in close contact with each other directly. We can see that the geographical localization of business entities has been proven in practice, with Danish, Finnish, Norwegian and Swedish industries operating on the basis of a complete cluster system.

Clusters of industrial clusters play an important role in the socio-economic development of the regions as joint activities of the participants contribute to the improvement of the quality of products and services provided in the conditions of increasing competition. This is achieved by the multilateral and multilateral interaction of industrial enterprises and the effective utilization of the potential of all the participants of the integrated structure. Opportunities resulting from integration can create additional competitive advantages.

Today clusters successfully operate in Germany (chemical and machine building), Singapore (petrochemical industry), France (food production and cosmetics), and Japan (mechanical engineering).

Since there are several models of clusters in the world practice, it is not a good idea to take a unilateral approach to the issue of setting up clusters in the national economy. For example, the European model of cluster start-ups indicates that competing companies that produce differentiated products use a specific region and that these companies use a separate marketing strategy beyond that region, while the North American model of cluster management is based on geographical that is, the place where they are.

An Asian model of cluster management is slightly different from the two above models and it provides vertical integration of enterprises and organizations within a particular economic area of the state.

Finally, the fourth, Japanese model of clustering is characterized by the fact that the leading enterprise is the accumulation of small businesses and organizations around the enterprise and their co-organization. These small businesses and organizations will compete with price and quality in order to obtain the right to deliver semi-finished products and components to the enterprise. The first, second, and fourth cluster models have a sharp competition in the cluster, with the vector of development of the Japanese model being distinguished by the fact that the leading vector is the industry leader, while the Asian model is distinguished by the fact that the state's guidance and management policy is important in clustering stops. But in any case, firms competing in the cluster stage at the stage of selecting production types and directions, are in the process of co-operation during the sale of goods. The presence of competition in the cluster does not mean that the cluster supports the economically weak productions, and the enterprise must meet certain requirements for participation in the cluster. Such requirements include the ability to meet certain quality standards of the company's products and to prevent interruptions in the supply of consumer products.

The historically complicated situation in our country, the superiority of the administrative and command system and vertical integration relations for a long time suggests that the Asian model for our country is at the same time, in our opinion, internal initiatives of business entities play an important role in the creation of clusters. In the case of forced structures such as the establishment of regional production facilities in the event that they encourage companies to artificially integrate from the «top», the original goal of clusters in such a situation is likely to lose its significance. At the same time, a number of researchers have incorporated the governing bodies into the regional economic cluster model and say that government support for clusters is critical to their regional development strategies. Based on the above, we believe that special attention should be paid to public-private partnerships in the creation of clusters and their effective productivity in agro-industrial complexes. Establishment of such cooperation allows to solve not only organizational issues in this area, but also the issues of investment [3]. Different interpretations of clusters and the existence of multiple clusters have led to clusters of different definitions that are similar to each other. Summarizing the various definitions given to the agro-industry cluster, we recommend the agro-industry cluster to describe: agro-industry cluster is a product of a certain type of agricultural crops, as well as advanced innovative technology and technology, finished products with high

added value from agricultural raw materials using modern management methods a regional integration association of economic entities, which produces and sells products efficiently on the market wt.

In accordance with the Resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan dated January 25, 2018, 16 cotton-textile clusters were set up in the regions of the country, and more than 159 thousand hectares of cultivated areas were attached. In 2019 it is planned to create 48 cotton-textile clusters in the country for cluster cultivation in at least 52 percent. Although the country has been in the process of organizing cluster activities in the agro-industrial complex, the study shows that there are a number of systemic problems in this regard: the single regulatory legal act on the regulation of cluster activities has not been adopted, and the only system that provides practical solutions to their problems not available; There are problems with timely allocation of land for clusters by local authorities; clusters have difficulties in importing additional mineral fertilizers and chemicals due to the lack of working capital; the banks did not launch the practice of pledging future crops in the allocation of credit funds to clusters [2].

Throughout the region, we can easily find answers to the above questions by elaborating methodologies for building integrated structures. From the aforementioned, we can say that the scope of issues related to the organizational and economic activity in agro-industrial complex is quite wide. Establishing the activities of integration structures at the agro-industrial complex will increase the competitiveness and efficiency of its sectors and will ultimately improve the investment attractiveness of these sectors and sectors. Cluster structures play an important role in the integration of agro-industrial complexes.

Clustering processes of expanding the areas for the purpose of implementation of the following measures: industry cluster development, regulatory and legal framework to regulate the activities; creating the necessary conditions for clusters; forming new competitive advantages and creating industrial clusters capable of providing economic growth; forming an innovative environment at all stages of cluster activity.

Despite the positive shifts in the socio-economic development of the regions, their complex and balanced development, accelerated development of industry and services, deep processing of agricultural products, and on the basis of high-quality competitive products, consistent with the quality of life and quality of the population, there are structural problems with the increase. That is why one of the pressing issues is the formation and functioning of integrated structures that involve technologically related enterprises, including producers of finished products on the basis of agricultural products processing.

List of Sources

1. Appeal from the President of the Republic of Uzbekistan Sh.Mirzeyev to the Oliy Majlis of December 28, 2018. [www. uza.uz](http://www.uza.uz).
2. The concept of the organization of cotton - textile clusters in the Republic of Uzbekistan. Official document. T.: 2017.
3. Zahidov G.E. Methods of production and cluster production management. // Monograph. – Tashkent: «Fan» Publishing House, 2016. – 157 p.

THE MAIN DIRECTIONS OF AGRARIAN POLICY IN UZBEKISTAN

Burkhanov A. H., Abduvakhidov A. A., *Republic of Uzbekistan,
Gulistan State University, Economics Department*

Agrarian policy is a component of the aggregate economic policy and is a set of agro-technical, organizational and economic principles and tools for the establishment of agrarian rela-

tions and the implementation of these relations on the basis of land relations reform aimed at achieving the objectives of the agricultural sector.

Agrarian policy is one of the components of economic policy, which covers agriculture and related industries. Agrarian policies can be understood as the state's activities in the form of forms and methods of action that can be triggered within the agrarian economy.

Agrarian policies cover government activities that shape the material, social, legal and economic conditions of the rural population. The key areas of agrarian policy are:

- agricultural market;
- investment;
- credit;
- finance;
- scientific, technical and technological activity;
- taxes and taxation;
- social environment;
- targeted and structural reorganization.

Agrarian legislation creates agricultural and agrarian structures. Agrarian legislation is the legal norms affecting the ongoing processes in agriculture and rural life.

One of the main objectives of agrarian policy is to influence agrarian legislation through the use of land and land-based workers [3].

Agrarian content is a result of natural, socio-economic and political development of agriculture, linked to the country's development. Agrarian content is a combination of agrarian legislation, agricultural development, the factors that affect the living conditions and working conditions of the population. It is expressed in absolute and relative terms.

Agrarian policies are based on the agrarian market. The agrarian market also promotes the implementation of agrarian policies in the interests of both producers and consumers.

Agricultural markets are an economic tool that combines the factors that are essential for agricultural production, combining the interests of producers and manufacturers. In this regard, agriculture is one of the most important issues. Economic efficiency can not be achieved without the proper organization of agricultural markets and proper agrarian policies [2].

The goal of effective agrarian policy is to increase the state's economic power by satisfying the needs of the country's population in agricultural production, food supply, the full satisfaction of the needs of industrial enterprises specializing in processing agricultural products, and the targeted use of agrarian resources, improving the wellbeing of the population of the country.

The main objective of agrarian policy is not merely reflecting the processes and views in agrarian sphere, but also the activity of people in their system of opinions, processes and laws in this area. One of the other important tasks of the policy is to influence the agricultural legislation. In the process of forming market relations in the agrarian sphere, the government sets the task of protecting the rights of manufacturers and consumers primarily in the agrarian market. Businesses should be legally protected, so that economic activity can be moderate. First of all, it is necessary to achieve the freedom of economic activity of the farmers in relation to land and ownership. Therefore, agrarian legislation, which guarantees the right of ownership of agricultural commodity producers, is necessary.

The development of agriculture in Uzbekistan implies the implementation of the following strategic goals:

- Achieving the «decapling» efficiency in agriculture and the development of organic farming based on the experience of developed countries;
- Reduce the cotton and grazing areas to the optimal proportions and to plant crops that are essential for the consumption of land on the land parcels from them, thus ensuring food security;
- Increased foreign exchange earnings to our country by increasing exports of agricultural products;

- Modernization and diversification of agricultural production through the establishment of multi-sectoral farming enterprises and, on the basis of this, employment and living standards;
- Develop vertical and horizontal integration structures in the area, in particular cluster activities [1].

As mentioned above, agriculture has a socio-economic significance, which produces raw materials for consumer goods and other industries, which are the basis of human reproduction and labor. The development of agriculture affects the country's economic security. The development of the agro-industrial complex is one of the priorities in the socio-economic policy of the state. In order to analyze the agro-industrial complex, first of all, it is necessary to study the issues of food security, employment rate in rural areas, increase of incomes of employed in agriculture. Modern agrarian policies include approaches that take into account certain regional socio-economic conditions for its implementation. Agrarian policy is one of socio-economic policies of the state aimed at sustainable socio-economic development of rural areas, expansion of agricultural production, increase of agricultural productivity, effective use of land resources, employment growth in rural areas. One of the most important areas for implementing agrarian policies can be:

- allocation of budgetary funds to agricultural producers;
- applying a preferential tax regime for agricultural enterprises;
- procurement, storage, processing and delivery of food and raw materials for agriculture for the state needs;
- regulation of agricultural products market by customs-tariff and various notary means;
- antimonopoly policy regulation of the agricultural products market.

The following main tools should be used to achieve these goals:

1. Effective use of types of property in agricultural production. It is important to use a competitive proprietary system, ie where the form of ownership is most effective, it is important to work on the principle of using this property.
2. Enhancing labor productivity in the agricultural sector, which will help to increase the incomes of the population.
3. Mechanization and automation of business processes, which in turn changes working conditions and results.
4. Systematic management of agricultural producers, processing staff and their organizers, as well as the use of more advanced and cost-effective production and marketing.
5. State support of financing of domestic agrarian production, provision of state and economic security.
6. Formation of agricultural production infrastructure.
7. Improvement of the market mechanism in the agro-industrial production and ensuring the competitiveness of enterprises.
8. Maintain stability of production of low-productive, but vital sectors of the economy through the creation of special funds through the development of all types of agricultural production by improving the rating system.
9. Developing and implementing agricultural development programs for individual sectors of agriculture, individual regions or individual rural areas, thereby increasing the land fund, fertility, genetic potential of livestock, and agricultural machinery.

Agrarian policies should not be limited to the system of measures that are taken only within the framework of decisions and laws adopted. Today, the implementation of agrarian policy is linked to the development and implementation of economic strategies for effective development of the agro-industrial complex that is in line with the requirements of objective economic law. In Uzbekistan, the priority is given to provision of food to the population. Stage reforms are underway in this direction. As a result of undertaken measures on modernization of agriculture, the volume of agricultural production in our country has been growing steadily (Table 1).

Table 1 – Dynamics of agricultural food production in Uzbekistan

Products	Production capacity, mln tons			
Years	1990	2000	2010	2018
Wheat	1,5	3,6	6,8	8,3
Potatoes	0,3	0,7	1,7	3,0
Fruit and berries	0,7	0,8	1,7	3,0
Vegetable products	1,0	0,4	1,2	3,0
Grape	0,7	0,6	1,0	1,8
Meat (in live weight)	0,8	0,8	1,5	2,3
Milk	3,0	3,6	6,2	10,1
Eggs (billion units)	1,1	1,3	3,1	7,2

Source: State Statistical Committee of Uzbekistan www.stat.uz.

The volume of production of raw cotton will increase by 2018 to 3 mln. tons. Reduction of cotton fields and planting of fruits, vegetables and melons have a positive effect on the optimization and productivity of cultivated areas. Increasing the production of agricultural products, which is the primary consumer goods, plays an important role in ensuring food security in the country.

In conclusion, it is expedient to make the following priorities of the agrarian policy in our country:

- The development of the food market in the country and the full and high quality of the population's nutritional needs;
- Ensuring food security of the country;
- Establishing modern competitive production at the agro-industrial complex;
- Supply of qualified personnel to the agro-industrial complex;
- Expansion and development of small business and private entrepreneurship in agro-business;
- Further increasing the number of private enterprises engaged in the sale, storage and processing of agricultural products and their activities;
- Expansion and modernization of agricultural processing enterprises.

List of Sources

1. Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan from December 29, 2015 of No. PP-2460 «About measures for further reforming and development of agriculture in 2016–2020».
2. Abduganiev A., Abduganiyev A. The agriculture economics. Textbook. – T: «ADIB NASHRIYO-TI». – 2011. – P. 399.
3. Rustamova I.B., Sheripbaeva U.A., Dexkonova N.S., Ahmedova V. Agricultural economics. Educational manual. – T: ToshDAU. – 2015. – P. 174.

THE CHARACTERISTICS OF NEW NORMAL OF CHINA'S ECONOMY

Turlai I. S., Deng Qianfang, *Belarusian State University,
Economics Department, Minsk, Belarus*

The new normal of the economy was first proposed formally in 2010 by Mohamed El-Erian, the president of Pacific Investment Management Company. He believed that the new normal state of the economy referred to an economic state in which the economic growth rate was very low, the risk was very high and the unemployment rate was high [1].

The formation of the new normal of China's economy is caused by the international economic situation and the domestic economic situation. China's internal economic transformation and the continued downturn in the world economy have accelerated China's entry into the new normal of the economy. In general, the characteristics of the new normal of China's economy are mainly as follows.

Firstly, China's economic growth has slowed down, from high-speed to medium-high-speed [2]. This is the basic feature of the new normal of the economy. In the 32 years before 2011 China's economic growth rate has maintained an average annual rate of 9.87 %; from 2012 to 2013 the economic growth rate was 7.7 %. In 2014 China's economic growth rate decreased to 7.3 %, and in 2015 it fell to 6.9 %, by the end of 2017 the economic growth rate is still decelerating, reaching 6.9 %. In general, the Chinese economy, which is growing at medium and high speeds, will remain for several years.

Secondly, the development mode of China's economy has changed from scale-type and extensive growth to quality-efficiency and intensive growth. During the new economic normal period China must change its development thinking as soon as possible, that is, abandon the scale-type and extensive growth and shift the development mode to the intensive growth that emphasizes quality and pursues efficiency. This is because China's rapid economic growth over the past three decades has been at the expense of energy and sacrificing the environment. When China began to face a deteriorating environment and fewer and fewer resources, a healthy, green and sustainable development strategy faced a huge threat. The Chinese government and enterprises began to reflect on and gradually abandoned the extensive development model and gradually moved closer to quality-efficient and intensive growth.

Thirdly, China's industrial structure is constantly being optimized and upgraded. In the term of China's economic new normal, a transition of industrial structure, from low-end structure to mid-range and high-end structure, is the most important part that China must focus on. In the past four decades, China's industrial structure has been mainly located in the middle and low end of the global value chain, and its comparative interests are relatively low. In 2013 China's tertiary industry added value accounted for 46.1 % of GDP, surpassing the secondary industry for the first time; by 2017 China's tertiary industry added value accounted for more than 50 % of GDP. In developed countries, such as the US, the proportion of added value of tertiary industry in GDP has exceeded 80 %. Under the new normal of China's economy, the upgrading of industrial structure changed to the middle and high-end structure will be a long-term trend.

Fourthly, it is a transition for motivation from being driven by investment in production factors to being driven by innovation [3]. This is the core connotation of the new normal of China's economy. In the past, China's economic growth relied mainly on the three traditional elements of labor, capital, and resources. However, nowadays these three elements are faced with many constraints that are not suitable for future development, and they cannot support the long-term high-speed growth of China's economy. Faced with the fourth industrial revolution, the driving force of China's economic growth must shift to more advanced force, such as technological innovation. At present, China's economy is gradually turning into an innovation-driven new normal economy. China should firmly grasp and use the new round of opportunities for technological revolution and industrial transformation for achieving a qualitative leap in China's economy.

Fifthly, it is more economic benefits changing from non-equilibrium to inclusive sharing. This is the starting point and the end result of the new normal of China's economy, and it is also a long-term trend. In recent years, the income growth rate of rural residents in China has begun to be significantly faster than that of urban residents. The narrowing of the income gap between urban and rural areas has gradually emerged, and the reform of the income distribution system has made great progress. With the coordinated advancement of China's new industrialization, informatization, urbanization and agricultural modernization, new rural construction and urban-rural relations have made new progress. The urban-rural dual structure is accelerating the transition to the mono-

structure, and the new urban-rural relationship between urban and rural areas is accelerating. In addition, with the introduction of regional economic cooperation strategies such as the «Belt and Road» initiative and the «Yangtze River Economic Belt», China's regional growth pattern and coordinated development are also undergoing major changes.

At last, during the new economic normal period, China's resource allocation, under the conditions of the socialist market, has shifted from a fundamental role to a decisive role. In the past, the Chinese government has always stressed that under the conditions of a socialist market economy the market plays a fundamental role in resource allocation. However, from the practical experience, China's economic system is mainly an imperfect market economy dominated by the government, which has led to many problems such as corruption and unreasonable market distribution, and these problems seriously restrict China's future development. Therefore, the Chinese government proposes that the socialist market economy is essentially legalized economy. In the term of new economic normal, the Chinese government needs to return the decision-making authority of resource allocation to China's economic market in order to continuously enhance the endogenous power of the Chinese economy.

In a word, China's new economic normal is a relatively stable state of the Chinese economy after more than 30 years of rapid development. This state is more precisely the process of China's transformation. After China entered the new normal, the country must adjust its development strategy to successfully complete the transformation of China's economy.

List of Sources

1. Qi Jianguo. Analysis on the Context of New Normal of Chinese Economy. West Forum. – 2015. – Vol. 25. – № 1. – P. 51–59 (in Chinese).
2. Zhang Zhanbin, Zhou Yuehui. Analysis and Reflection About the Issues of China's New Economic Normal. Reform of Economic System. – 2015. – № 9. – P. 34–38 (in Chinese).
3. Long Guoqiang. Retrospect and Prospect of China's Opening Up. New Finance Review. – 2018. – № 4. – P. 1–19 (in Chinese).

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

**Аллаярова М.К., Абдурасулов С.Т., Республика Узбекистан,
Гулистанский государственный университет**

Исследование проблем пенсионного обеспечения на сегодняшний день становится все более актуальным, так как именно оно служит основным источником благосостояния и материальной поддержки человеческого капитала в нетрудоспособном, престарелом возрасте. Пенсионное обеспечение – это денежная форма материального обеспечения для людей, которые становятся не трудоспособными в силу различных причин. Когда речь идет о пенсионной системе, имеется в виду система, которая функционирует в том или ином государстве. Поэтому при определении понятия «пенсионная система» необходимо добавлять слово «государство», где функционирует такая система.

Пенсионная система Узбекистана – это совокупность создаваемых в нашей стране правовых и организационных институтов и норм, имеющих цель предоставления гражданам материального обеспечения, гарантированного Конституцией Республики Узбекистан. Поэтому важной составной частью системы социальной защиты в нашей стране служит пенсионное обеспечение, предусматривающее осуществление комплекса мер экономического, правового, социального и организационного характера, направленного на обеспечение и поддержания жизненного уровня нетрудоспособного населения и малоимущих граждан.

Пенсионный возраст в Узбекистане в результате реформ не изменился. Он сохраняется на уровне 54 лет для женщин и 60 для мужчин. В отличие от этого, в большинстве стран, где проводились реформы системы пенсионного обеспечения, пенсионный возраст повышается в целях улучшения финансового состояния всей пенсионной системы. В Латвии, Хорватии, Венгрии и Польше пенсионный возраст постоянно повышается, как правило на полгода в течение каждого года, до 62 лет (и для женщин и для мужчин) в Венгрии, 60 и 65 лет (для женщин и мужчин соответственно), в Казахстане 55 и 63 лет соответственно для женщин и мужчин, в Болгарии и в Польше 60 и 63 лет. Кроме того, в некоторых из этих стран (например, в Польше) фактический возраст выхода на пенсию увеличивается также посредством постепенного упразднения вариантов досрочного выхода на пенсию [1, с. 19].

В течение ряда лет в Узбекистане были предприняты меры по реформированию пенсионной системы. В 2005 году Пенсионный фонд, действовавший при Министерстве труда, был преобразован во внебюджетный Пенсионный фонд при Министерстве финансов. В этом же году в дополнение к действующей государственной системе пенсионного обеспечения была введена система обязательной накопительной системы пенсионного страхования. Граждане Республики Узбекистан имеют право на государственное пенсионное обеспечение в порядке определяемом Законом «О государственном пенсионном обеспечении граждан». Так с 1 января 2005 года работающим гражданином ежемесячно производятся накопительные пенсионные счета с уменьшением суммы начисленного в соответствии законодательством налога на доходы физических лиц, зачисляемого в бюджет.

В отличие от других государств система накопительного обеспечения в Узбекистане вводится как дополнение к действующей государственной системе пенсионного обеспечения.

Основными отличительными особенностями накопительной системы являются:

1. Она предполагает индивидуальный характер пенсионных накоплений. Размер пенсии зависит только от взносов граждан и результатов их финансирования.
2. При использовании накопительной системы, поступающие страховые взносы не сразу расходуются на выплату пенсий, а накапливаются в виде определенного (резервного) капитала.
3. После достижения пенсионного возраста получатели имеют право выбора на получение этих средств единовременно или в течение периода, устанавливаемого ими самостоятельно.

В целях защиты от инфляции, средства накопительной пенсионной системы могут быть использованы в качестве кредитных и инвестиционных ресурсов. Обязательные накопительные пенсионные взносы, процентные и другие доходы, полученные гражданами от использования средств на индивидуальных накопительных пенсионных счетах, не подлежат к обложению налогами и другими обязательными платежами.

Сохранность и выплату средств, накопленных на индивидуальных накопительных пенсионных счетах гражданам, участвующим в накопительной пенсионной системе, гарантирует государство.

Накопительная пенсионная система, по сравнению с распределительной, обладает рядом преимуществ. Одним из главных преимуществ данной системы является то, что бюджетное бремя государство уменьшилось, так как теперь каждый работающий сам заботиться о своей будущей пенсии. [2, с. 146].

Отрицательным моментом накопительной пенсионной системы является то, что ее участниками преимущественно являются граждане, осуществляющие трудовую деятельность по трудовому договору. Лица, формально не связанные трудовыми отношениями и относящиеся к категории граждан, для которых законодательством предусмотрено добровольное участие в накопительной пенсионной системе (частные предприниматели, члены дехканских хозяйств и другие) не спешат вступить в нее.

Действующая пенсионная система обслуживает около 9 процентов населения Узбекистана. Одной из основных проблем, обостряющих эту ситуацию, является снижение уровня занятости населения в официальном секторе экономики, в котором формируется основная

часть доходов пенсионной системы. В последние годы в целях реформирования пенсионной системы были приняты ряд мер, направленных на снижение расходов Пенсионного фонда. Проблема усложняется в связи с демографической ситуацией, т. е. переходом в пенсионный возраст родившихся в 60-е годы, которые были годами высокой рождаемости. Эти факторы существенно повышают нагрузку на Пенсионный фонд.

Главной стратегией преобразований и реформ действующей системы пенсионного обеспечения в Узбекистане имеются принципиальные изменение и законодательное обновление функциональных механизмов системы пенсионного обеспечения, повышение финансовой сбалансированности, поднятие эффективности и гарантированности пенсионного обеспечения.

С учетом вышеизложенного даются следующие рекомендации:

1. Учитывая что, в связи с демографическим прогнозом населения ожидается рост доли населения пенсионного возраста, соответственно будет увеличение разности между доходом и расходом Пенсионного Фонда. Поэтому необходимо принять меры по предотвращению угроз ожидаемой проблемы пенсионного обеспечения.

2. Наиболее действенным подходом в нынешнем развитии Узбекистана для решения проблемы покрытия расходов Пенсионного Фонда можно принимать меры по увеличению среднегодового роста зарплаты в сравнении со среднегодовым размером пенсии.

3. Доля численности работников в численности трудоспособного возраста в настоящее время находится крайне низком уровне. Поэтому на мой взгляд, имеется достаточный резерв увеличения ее. Приняв, необходимые меры по увеличению численности работников до 10–15 % также достигается необходимый уровень баланса Пенсионного Фонда.

4. Механизм увеличения доходной части Пенсионного Фонда на основе увеличения процентных ставок взносов выплат Пенсионному Фонду находится почти максимальном уровне для нынешнего социально-экономического развития страны. Для роста экономики требуется снизить их.

5. На основе выполненных расчетов и разработанных вариантов, определен наиболее эффективный из них. В этом варианте раскрыто, что если достигается увеличение роста средней заработной платы до и удельного веса работников, тогда можно снизить и ставки взносов Пенсионного Фонда от фонда оплаты труда и оставить 4 % от работника, а также снижение от объема реализации до 1 %.

6. Необходимо разработать концепцию применению механизмов регулирования (по увеличению количества работающих и соответственно налоговых сборов в Пенсионный Фонд, изменению ставок, возраста и получены расчетные значения изменений в пенсионный системе), которую можно использовать при подготовке программам совершенствования пенсионной системы.

Таким образом, пенсионное обеспечение это важнейшее направление социальной политики. Со дня независимости пенсионная система Узбекистана столкнулась с целым рядом внутренних и внешних проблем, что затрудняло возможности поддержания достаточного уровня обеспечения человеческого капитала. На сегодняшний день уровень жизни населения соответствует принципам социальной справедливости и данная пенсионная система способна противостоять будущим демографическим изменениям, так как включает в себя как распределительные механизмы (исходящие от государства), так и накопительные механизмы (исходящие от самого населения).

Список использованных источников

1. Абдуллаев М. Замонавий пенсия тизими ва унинг истиқболлари. – Бозор, Пул ва Кредит. – № 6. – 2017. – 12 с.
2. Мухамедханова К. Социальная защита // Экономическое обозрение. – № 1. – 2014. – С. 30.

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА ЛОКАЛИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ УЗБЕКИСТАНА

Аллаярова М. К., Республика Узбекистан, Гулистанский
государственный университет

В условиях модернизации экономики в Узбекистане существенно возрастает роль и значение территориальных факторов, которые в решающей степени определяют результативность, динамику и темпы модернизации и структурных преобразований в экономике. В структуре ВВП на долю промышленности в 2018 году приходится более 35 % против 14,2 % в 2000 году [1, с. 11].

В реформировании экономики большое место отводится перерабатывающим отраслям и локализации производств, базирующихся на огромном ресурсном потенциале регионов. Решение данной ключевой задачи, наряду с импортозамещением, направлено на обеспечение более полной занятости и роста доходов населения, расширение экспортного потенциала, повышение роли и места в экономике регионов малого бизнеса и частного сектора и т. д.

Важную роль играет расширение масштабов локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации. За последние 3 года объем производства отечественной локализованной продукции возрос почти в 2 раза.

Несмотря на значительные положительные тенденции в реализации целевой государственной программы локализации производства, на региональном уровне имеет место ряд проблем и диспропорций, наличие которых в определенной степени снижает результативность локализации производства и эффективность импортозамещения.

Прежде всего, это приоритетность отраслевых интересов, недостаточный учет территориальных факторов, низкий уровень использования местных ресурсов, в частности, нерудных материалов, сельскохозяйственного сырья, вторичных ресурсов и отходов, отсутствие дифференцированных по территории механизмов стимулирования и поддержки локализации производств, диспропорции в формировании региональных рынков продовольственных и непродовольственных товаров.

Основной задачей структурных преобразований в республике явилась ее социальная направленность и техническая ориентация; она должна была обеспечить создание социально-ориентированной рыночной экономики с необходимостью технического перевооружения всех отраслей народного хозяйства.

Стратегические цели структурных преобразований включали:

- достижение экономической независимости путем сокращения импорта посредством импортозамещения, включая достижение самообеспеченности энергоносителями и продуктами питания;
- диверсификацию экономики с отходом от существующей сырьевой ориентации в сторону более современной и конкурентоспособной индустриально-развитой структуры экономики;
- увеличение экспортного потенциала страны и валютных резервов с целью обеспечения крепкой и стабильной валюты;
- расширение возможностей для занятости и повышения уровня жизни населения. [2, с. 45].

Как составная часть структурных преобразований выступала разработанная Правительством стратегия развития, основанная на импортозамещении, которая должна была преобразовать Узбекистан из страны с сельскохозяйственной и сырьевой направленностью в современное развитое государство, обеспечить регионы необходимыми товарами, прежде всего за счет организации собственного производства на базе местного сырья. Эта стратегия, основанная

ваясь на использовании валютных и торговых ограничений, целевого кредитования и масштабных государственных капиталовложений, смогла решить определенные задачи социально-экономического развития страны и регионов в довольно короткие сроки и обеспечить стабильный экономический их рост.

В результате целенаправленной политики реформирования экономики, особенно в области импортозамещения, удалось в короткие сроки:

- 1) наладить собственное производство важнейших видов сырьевых ресурсов, комплектующих изделий и продуктов питания;
- 2) ликвидировать зависимость страны от импорта продовольственного зерна;
- 3) увеличить долю промышленной продукции с законченным циклом производства;
- 4) организовать производство новых наукоемких, высокотехнологичных видов промышленной продукции;
- 5) добиться положительного сальдо внешнеторгового оборота, что является основой укрепления национальной валюты и достижения внутренней и внешней конвертации;

Сегодня приоритетными задачами являются усиление интеграции национальной экономики в мировые хозяйственные отношения и поддержка экспорта.

Поставлено цель в будущем году увеличить объем экспорта на 30 % и довести его до 18 млрд долларов. Для этого должны перейти на экспортоориентированную экономику, сформировать на внутреннем рынке конкурентную среду. Кроме того, одним из актуальных вопросов является совершенствование транспортно-логистической системы, так как из-за ограниченных возможностей выхода к морю у нас возникает множество трудностей, связанных с экспортом продукции. Поэтому компаниям «Узбекистан Эйрвейс» и «Узбекистон темир йуллари» следует создать современные логистические направления для экспорта [1, с. 14].

Все эти положительные тенденции еще раз подчеркивают, что объективная необходимость локализации производства на базе местного сырья себя оправдывала и создавала все необходимые условия для наращивания экономического потенциала страны и регионов и создания базы для их экономического роста.

Используя мировой опыт, Узбекистан усиленно развивает локализацию производства, определяющие следующие тенденции.

Во-первых, диверсификация производства; нельзя концентрироваться на одной или двух продукциях. Они могут конкурировать как по затратам, так и по качеству. Успех базируется на внедрении иностранных технологий, правильном построении местного образования, инфраструктуры, на исследовательских возможностях.

Во-вторых, успех в локализации производства зависит от приоритетного или параллельного развития внутреннего рынка. Это дополнение между экспортным и внутренним рынками чрезвычайно важно для увеличения производства высокотоварных продуктов, имеющих ограниченный внутренний рынок.

В-третьих, государство и донорные организации должны создавать условия и облегчать доступ иностранных инвесторов и международных трансфертов в производственные и перерабатывающие технологии.

В-четвертых, создание благоприятных макроэкономических условий и проведение соответствующей политики будут обеспечивать стимул для новых инвестиций и расширения торговли для развития основных товарных систем.

В-пятых, развитие рыночной инфраструктуры, обслуживающей аграрный сектор. Для выгодной, устойчивой торговли и производства необходимо наличие транспорта и средств телекоммуникации и законодательная поддержка.

Результативность локализации в значительной степени зависит от методических подходов к отбору инвестиционных проектов.

Инвестиционные проекты должны соответствовать следующим требованиям:

- предназначенная к производству продукция должна быть конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках;
- иметь четко выраженную импортозамещающую направленность; содержать обоснование создаваемого проекта и эффективности для потребителей продукции;
- базироваться на лучших отечественных и зарубежных разработках, на финансовом и ресурсном обеспечении; отражать социальные, экономические, экологические и другие преимущества.

Таким образом, основными критериями для отбора проектов по локализации производства являются: уровень локализации производимой продукции составляет более 30 %, т. е. доля импортного сырья, комплектующих изделий и материалов в производстве нового вида продукции не превышает 70 % производственной себестоимости локализуемой продукции; цена реализации локализуемой продукции является конкурентоспособной по сравнению с аналогичной импортируемой продукцией, а льготы, которые предоставляются Программой локализации, направляются на ее реализацию и инвестируются в производство в целях наращивания производственных мощностей, объема производства и повышения качества выпускаемой продукции. А также для регионов рекомендуется дополнительно проработать уровень сбалансированности с мощностями объектов производственной инфраструктуры, рынком труда, емкостью внутреннего и внешнего рынков, продвижением экспортных товаров на мировой рынок.

Список использованных источников

1. Обращение Президента РУ Ш.М. Мирзиёева на Заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2018 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2019 год. Народное слово от 28 декабря 2018 года.
2. Рахимова М. Региональная экономика. – Т.: ТГЭУ. – 2010.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

*Астраух Ю. Л., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Экономическая мысль за весь период своего аналитического творчества аккумулировала значительный объем представлений о способах взаимодействия в социальных сообществах. Характерной исторической формой экономических отношений является взаимодействие экономических агентов, основанное на соперничестве, получившая в экономической практике определение «конкуренция». С каждым этапом развития общественных отношений под влиянием изменения способа производства, норм и правил функционирования общества изменялось представление о методе анализа конкурентного взаимодействия экономических агентов.

Проблема метода в описании конкурентного взаимодействия экономических агентов не теряет своей актуальности ввиду развития существующих и формирования новых форм экономических отношений, требующих обоснования. Наряду с дескриптивной функцией анализа организации экономического взаимодействия немаловажным является вопрос исследования процесса развития, сущностью которого является изменение формы организации взаимодействия рыночных агентов.

Рассматриваемый круг вопросов определяет задачу поиска метода, позволяющего охарактеризовать статический и динамический аспект конкуренции, равно как и определить роль среды протекания экономических отношений на характер конкуренции. Отвечая на во-

прос о методе анализа конкурентных отношений с позиции сформулированного круга проблем методологии, следует обратиться к теоретическим основам анализа форм конкурентных отношений.

Теория совершенной конкуренции, представленная в работах экономистов классической школы политической экономии, к которой принадлежат труды А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса [1], рассматривает конкуренцию товаропроизводителей с позиции либерализма, предполагающего свободу действий экономических агентов по реализации своих частных интересов, при невмешательстве сторонних, не входящих в состав рыночных агентов сил, в частности государства. Описанная классиками концепция совершенной (чистой) конкуренции наравне со свободой экономической деятельности, предполагает ряд принципов «телеологического» характера, определяющих цели рыночного взаимодействия, как «свокорыстный» интерес. Развитие теории свободного рыночного взаимодействия было продолжено в рамках исследований представителя неоклассического направления А. Маршала в работе «Принципы экономической науки».

Изучаемая форма организации рынка «совершенной конкуренции» представителями классического и неоклассического направления политэкономии рассматривалась в качестве полярного антипода монополии, характеризующей полный контроль над рыночными операциями и формирующим барьеры вхождения в отрасль для новых фирм.

Дальнейшее развитие теории конкуренции и теории рыночных структур находит свое отражение в работах английского экономиста Джоан Робинсон. Исследователь рассматривает проблему рыночной власти при различных формах рыночной организации, сопоставляя абсолютную власть монополии и отсутствие контроля над участниками рынка при совершенной конкуренции.

Важным уточнением теории совершенной и монополистической конкуренции по Робинсон является взаимосвязь степени рыночной власти и эластичности спроса по цене. «Совершенная конкуренция преобладает тогда, когда спрос на продукцию каждого производителя абсолютно эластичен. Отсюда следует, во-первых, что число продавцов велико и объем производства любого из них составляет ничтожно малую долю от общего выпуска данной продукции; во-вторых, что все покупатели находятся в одинаковом положении в отношении возможности выбирать между конкурирующими продавцами, так что на рынке господствуют отношения совершенной конкуренции» [2, с. 55]. Подчеркнутое автором свойство конкурентного рынка отражает крайнюю степень отсутствия контроля над рынком у участников сделки. Отступлением от данной теории является монополистическая форма организации рынка, при которой может существовать множество равновесных цен, обусловленных степенью рыночной власти монополиста. Степень рыночной власти согласно взглядов Д. Робинсон обуславливает уровень контроля над ценой, как форму выражения рыночной власти, которая может выражаться в ценовой дискриминации, обуславливающей множественность равновесия.

Американский экономист Эдвард Чемберлин трактует систему полярностей «монополия – совершенная конкуренция» несколько иначе от взглядов Д. Робинсон. В основу теории Чемберлина легла предпосылка о рыночной динамике, которая заключается в переходе от конкурентного состояния рынка к монопольному. Тем самым автор отрицает саму природу полярности рыночных структур, считая формы организации рынка стадиями процесса развития и своего рода приобретением наследственных признаков: монополия оказывается нормальным результатом конкурентного поведения фирм, выступая в качестве нормальной черты рыночной системы. Причем «элементы монополии меняют характер равновесия, но они не ведут к изменению степени трудности его достижения» [3, с. 57].

Сторонником методологии анализа конкуренции, обоснованного Э. Чемберлином выступал Й. Шумпетер, утверждавший, что явление «совершенной конкуренции» является изжившей себя эволюционной формой: «...воображаемый Золотой Век совершенной конку-

ренции, которая в некоторое время так или иначе изменила себя в монополистический возраст, тогда как довольно ясно, что совершенная конкуренция никогда не играла значительной роли, равно как и в настоящее время» [4 с. 81].

Оценивая конкуренцию, как процесс, И. Шумпетер рассматривал проявления конкуренции, определяя две ее ипостаси – созидательную и дезорганизирующую, называя ее также «созидательным разрушением» [5, с. 128], подчеркивая тем самым динамический характер конкуренции, результатом которого является модернизация отрасли, в частности ее крайнее состояние – монополизация.

Динамический характер конкуренции подчеркивается автором в ее специфической функции, призванной мобилизовать участников рынка: «Можно сказать, что она дисциплинирует еще до своего наступления. Бизнесмен ощущает себя в конкурентной ситуации даже тогда, когда он является полным монополистом в своей отрасли...» [5, с. 129]. Угроза монополизации отрасли, описываемая Шумпетером, является неотъемлемым признаком конкуренции, как процесса и подчеркивает нестабильный характер структур рынка.

Теория конкуренции получила свое развитие во второй половине 20-го века в формировании нового направления экономической мысли – теории организации отрасли. Основоположники теории организации отрасли – Джо Бейн и Эдвард Мейсон оценивали конкуренцию как неотъемлемое свойство любого рынка, а поведение рыночных агентов через парадигму «структура-поведение-результативность». Сущность парадигмы заключается в механистическом свойстве структуры рынка оказывать влияние на поведение рыночных агентов, на их степень власти над рынком, которая в свою очередь позволяет фирмам назначать цену выше предельных издержек производства. Действия фирм, таким образом определяют результаты рынка, выражающиеся в величине прибыли и степени удовлетворения покупательского спроса.

Приведенные взгляды представителей классического и неоклассического направления в их представлении о сущности конкуренции, характеризуются разноплановостью в представлении о организации рынка и роли конкуренции.

Разрешение противоречий представленных теорий в вопросе о статическом и динамическом характере рыночных структур, равно как и формирование целостного представления о среде функционирования отраслевых рынков позволяет достичь методология «общей теории систем – ОТС», разработанной Ю. А. Урманцевым [6].

Методология «общей теории систем» является описанием предельно общих философских оснований способа видения мира, в основе которых лежит представление об объектах живой и неживой природы, социальных отношениях как о связанных явлениях, характеризующихся общим термином система.

В основе методологии ОТС лежат пять аксиоматических условий: существование, множество объектов, единое, единство, достаточность. Данные принципы описывают систему как существующий объект материального и идеального мира, выделенный по основаниям (родовым признакам) $a \in A_i(0)$, сгруппированному в множество $\{M_i(0)\}$ принадлежащее всему множеству объектов универсума $\{U\}$, и обладающему единством связей $r \in \{R_a\}$, выражающемуся в законе композиции $z \in \{Z_c\}$, согласно закону диалектики «единства и борьбы противоположностей» [6, с. 4–5].

Применяя аксиоматические принципы ОТС к описанным представлениям об организации рыночных структур, для определения их как системы следует выделить их родовые признаки, к которым следует отнести отраслевую принадлежность экономических агентов, сходство или подобие выпускаемого продукта, сходство или подобие внутренней организации.

Единства связей в изучаемой системе рыночных структур описывает единство элементов системы, выражаемое в конкурентном взаимодействии за право участия в обмене и извлечения прибыли. Композиционная характеристика единства связей $\{Z_o\}$ может

быть определена через обратную зависимость числа фирм и степени концентрации рыночной власти.

Единство связей, определенное законом композиции $\{Zos\}$ позволяет объединить в общую последовательность рыночные структуры по степени рыночной власти каждого из рыночных агентов, и определить достаточное условие рыночной динамики, выражающееся в изменении численного состава рыночных агентов, как критерия отнесения рынка к той или иной форме рыночной структуры.

Современная хозяйственная практика существенно изменилась и требует несколько иных подходов к конкурентному взаимодействию. Описанная методология анализа в рамках «общей теории систем» позволяет систематизировать существующие теоретические представления о конкурентном взаимодействии рыночных агентов в различных организационных структурах.

Список использованных источников

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
2. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. Дж. Робинсон; Вступ. ст. и общ. ред. И. М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986. – 471.
3. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлен. – М., 1996. – 350.
4. Schumpeter, J. Capitalism Socialism and Democracy / J. Schumpeter. New York: Taylor & Francis e-Library, 2003. – 460.
5. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
6. Урманцев, Ю.А. Общая теория систем: состояние, приложения и перспективы развития. Режим доступа: <http://www.sci.aha.ru/ots/OTSU.pdf>. – Дата доступа: 11.02.2018.

РОЛЬ МОРАЛИ КАК НЕФОРМАЛЬНОГО ИНСТИТУТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ ИНДИВИДОВ

Васильева Е. Э., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Сфера природопользования и охраны окружающей среды имеет ряд отличий, определяющих специфику государственного эколого-экономического регулирования: в ней объективно присутствуют факторы, требующие сочетания внутренней и внешней мотивации экономических субъектов, саморегуляции индивидов и их принуждения к выполнению норм и требований экологической безопасности. И, наконец, в отличие от других сфер экономической системы, где доминирующую роль играют формальные институты, важной особенностью природопользования и охраны окружающей среды является то, что здесь нередко решающее влияние оказывают такие неформальные институты как традиции, менталитет, мораль, а также неформальные движения, объединения, местные инициативы.

Вопреки мнению многих экономистов, что для обеспечения рационального природопользования и эффективной природоохранной деятельности достаточно подобрать и правильно использовать соответствующие экономические стимулы – налоги, субсидии, платежи и т. д., – в реальной жизни на «голый» экономический интерес всегда наслаиваются нормы экологической морали, связанные с природопользованием обычай и традиции, экологические ценности. Иными словами, было бы ошибкой рассматривать экономических субъектов как марионеток, послушно реагирующих на манипуляции регулирующих органов, не имея собственных внутренних мотивов и убеждений.

Особенно заметна роль экологической морали в отношении индивидов к объектам и качеству окружающей среды как общественным благам со всеми присущими им атрибутами – неделимостью, невозможностью индивидуального использования и свободой доступа для тех, кто не участвовал в издержках по их созданию. Последнее порождает проблему «безбилетника», широко обсуждаемую в экономической литературе на протяжении длительного времени, в том числе, в рамках неоинституционализма, экспериментальной экономики, экономической психологии и других направлений современной научной мысли.

Суть проблемы заключается в том, что даже те индивиды, для которых качество окружающей среды (под которым принято понимать такой набор ее характеристик, которые обеспечивают удовлетворение базовых физических и социальных потребностей человека) или какой-либо ее объект представляет собой достаточную ценность, предпочтут воспользоваться им бесплатно из соображений экономии, игнорируя моральные нормы. Вместе с тем, такие субъекты всегда надеются, что кто-то другой обязательно возьмет на себя издержки по созданию таких благ. Решать же эту проблему принято путем поголовного налогообложения граждан страны с тем, чтобы собранные налоговые поступления обеспечили финансирование производства общественных благ.

Однако существуют эмпирические доказательства того, что решить проблему «безбилетника» можно и другим путем – за счет добровольных решений индивидов на основе моральных норм. В первую очередь это касается ситуаций, когда применение рыночных стимулов потребовало бы слишком высоких затрат из-за необходимости контролировать либо множество точечных источников загрязнения окружающей среды, либо многочисленных субъектов с небольшими объемами эмиссий вредных веществ (примером является попадание в окружающую среду отработанных батареек, ртутных термометров и т. п.). Проконтролировать и наказать каждого, кто выбросил батарейку в мусорный контейнер, а не в специально отведенное место, физически невозможно, и именно в подобных случаях подходящими регуляторами становятся экологическое воспитание и моральные нормы индивидов.

В научной литературе сложилось мнение, что заинтересованность индивидов вносить вклад в создание общественных экологических благ обусловлена такими факторами, как:

- 1) альтруизм;
- 2) нормы поведения, предписываемые общественным мнением;
- 3) нормы поведения, основанные на внутренних убеждениях;
- 4) внутренняя мотивация [1].

С точки зрения теории общественных благ *альтруизм* означает, что индивид участвует в финансировании создания общественного блага по двум причинам: а) он в нем нуждается сам; б) он хотел бы помочь другим людям. Эмпирические исследования показывают, что чем больший вклад в финансирование производства общественного блага вносит государство, тем меньшим будет добровольный вклад альтруистов. Однако всегда остаются люди, получающие от своего альтруистического поведения чистое удовлетворение, и потому полного вытеснения их государством не происходит.

Поведение индивидов в отношении общественных благ также регулируется *нормами поведения, предписываемыми общественным мнением*, типичным примером которых являются нормы экологически ответственного поведения. На первый план здесь выходят способы, при помощи которых обеспечивается их выполнение. Они включают неформальные санкции со стороны общества (в виде морального осуждения или ostracism), однако немаловажную роль играют взаимное доверие и реципрокность, которая предполагает, что индивид отвечает добром на действие, которое он воспринимает как позитивное и справедливое, и реагирует враждебно на действия, наносящие ему вред или, по его мнению, несправедливые.

Нормы поведения, основанные на внутренних убеждениях, отличаются от норм, предписываемых общественным мнением тем, что наказание за их нарушение принимает форму

чувства вины, понижения самооценки и т.п. Руководствуясь такими нормами, индивиды чувствуют себя обязанными вносить вклад в создание общественных благ, и если они этого не делают, то испытывают негативные эмоции, осуждая себя за такое поведение.

И, наконец, *внутренняя мотивация* индивида вносить вклад в создание экологического общественного блага, в отличие от внешней мотивации, ориентирована на достижение не конкретного результата, а чувства собственного удовлетворения.

Взятые вместе, нормы поведения, основанные на внутренних убеждениях, и внутренняя мотивация составляют *внутренние стимулы*, действие которых исключает воздействие на индивида со стороны посторонних лиц и органов власти.

Разумеется, подчинение поведения индивида действию какого-либо одного из указанных факторов встречается редко. Обычно оно определяется сразу несколькими факторами, тогда как разные люди в одинаковых ситуациях могут иметь разные мотивы. Этот факт играет важную роль в исследовании кооперации в процессе создания общественных благ, участвовать в которой индивиды в действительности могут, исходя из самых разных соображений. Например, в ходе эмпирических исследований выяснилось, что кооперация может быть прочной даже в тех случаях, когда достаточно большая часть группы готова стать «безбилетниками»: другая часть группы бывает насколько прочно заинтересована в добровольном внесении вклада в создание общественного блага, что готова наказывать «безбилетников» самостоятельно [2].

Интересные результаты были получены в ходе принесшего Э. Остром Нобелевскую премию эмпирического исследования управления природными ресурсами совместного потребления, по своей экономической природе близкими к общественным благам, но не идентичными им. Остром и ее коллеги показали, что объединившись, индивиды способны упорядочить потребление ресурсов, несмотря на то, что каждый в отдельности не был заинтересован в рациональном их использовании и сохранении. Однако такая кооперация требует соблюдения ряда условий:

- 1) природопользователи в состоянии разработать свои собственные правила;
- 2) эти правила строго выполняются каждым из них;
- 3) санкции за нарушение правил дифференцированы в зависимости от степени нарушения;
- 4) права на изъятие ресурсов из окружающей среды четко определены;
- 5) коллективные действия совершаются под наблюдением и контролем [3].

Эти выводы говорят о том, что одной лишь экологической морали недостаточно, чтобы гарантировать экологически благоприятное поведение индивидов, здесь нужны и внешние санкции, присущие скорее экологическому праву – формальному институту. В свою очередь, отсюда вытекает вопрос о влиянии внешней мотивации на внутренние стимулы, имеющий большое значение для правильного подбора и комбинации инструментов экологической политики.

Чтобы дать на него правильный ответ, необходимо принять во внимание эффект вытеснения – феномен, впервые исследованный социальными психологами, а позже взятый на вооружение экономистами – суть которого заключается в том, что внешнее поощрение или вознаграждение индивидов может ослабить их внутренние стимулы к тем или иным действиям.

Одной из причин такого вытеснения является тот факт, что часть индивидов воспринимает внешнее воздействие (особенно если оно осуществляется в виде контроля) как посягательство на их самостоятельность, отчего ослабляется внутренняя мотивация, и это требует еще более сильного воздействия извне. Однако если внешнее вмешательство выступает в виде поддержки, помощи, и при этом принимаются во внимание знания и способности индивида, вытеснения не происходит, и внутренние стимулы сохраняют свою значимость. Следовательно, для того, чтобы сохранить и задействовать внутренние стимулы, органы государственного регулирования должны избегать открытого и непрерывного контроля.

В теоретической экономике выводы социальных психологов трансформировались в следующие постулаты:

- 1) на внутренние стимулы индивидов может повлиять любое вмешательство извне, как в виде поощрения или вознаграждения, так и в виде принуждения;
- 2) внешние стимулы вытесняют внутренние, если воспринимается как контроль, и усиливают их, если воспринимаются как помощь и поддержка;
- 3) эффекты изменения поведенческих стимулов следует рассматривать, сопоставляя издержки и выигрыши индивида.

Последнее важно, поскольку, как показывает опыт, в большинстве своем люди не будут строго придерживаться моральных норм, если их соблюдение требует от них дополнительных (а, тем более, высоких) издержек. Примером может послужить раздельный сбор мусора, добиться которого от индивидов, не применяя достаточно жестких штрафных санкций, исключительно сложно.

Эмпирические исследования в области экспериментальной экономики показали, что укреплению внутренних стимулов способствуют такие факторы, как:

- 1) личные отношения – взаимное признание обязательств и ответственности (чего легче достигнуть в рамках небольших групп или сообществ индивидов и намного труднее в масштабе всего общества);
- 2) непосредственные контакты между «заказчиками» (органами эколого-экономического регулирования) и «исполнителями» (отдельными экономическими субъектами);
- 3) участие граждан государства в принятии решений, касающихся создания общественных благ (через общественные слушания, референдумы и т. п.), помогающие воспринимать такие решения как собственные.

Кроме того, следует иметь в виду, что внешнее вмешательство может оказывать негативное влияние на внутренние стимулы не напрямую, а косвенно. Это обусловлено распространением эффекта вытеснения на другие сферы, которые изначально не были объектом регулирования со стороны государственных органов. Если внутренние стимулы вытесняются из тех сфер, в которых они являются главным (или единственным) регулятором поведения, итоговый результат вмешательства извне, как правило, вступает в еще большее противоречие с интересами «заказчика». Примерами могут послужить такие инструменты экологической политики, как плата за эмиссии загрязняющих веществ или рынок разрешений на загрязнение окружающей среды. Они дают хорошие результаты непосредственно в той узкой области, на решение проблем в которой они направлены, однако вызывают вытеснение экологической морали чисто денежными стимулами, и в этом случае индивиды теряют интерес к природоохранной деятельности в других сферах, где на них такие стимулы не распространяются.

Следует добавить, что этот нежелательный эффект касается и мер прямого эколого-экономического регулирования. Применяя меры прямого воздействия, государственные органы, как правило, требуют от индивидов поведения в соответствии с детально проработанными правилами, регламентирующими буквально каждый их шаг, отступление от которых сопровождается санкциями. В результате самоконтроль индивидов ослабляется, и внутренние стимулы к соблюдению норм экологической морали уступают место страху быть обнаруженными и наказанными внешней силой. Одновременно у них возникает надежда, что в случае, если их экологически безответственное поведение не будет обнаружено, им удастся избежать наказания, и в этом случае нормы экологической морали вытесняются еще сильнее.

Таким образом, можно утверждать, что для успеха экологической политики важно, чтобы нормы экологической морали и права укрепляли, а не вытесняли друг друга. Однако говорить об эффекте вытеснения внутренних моральных стимулов мерами воздействия извне (неважно, являются ли они командными или рыночными) можно лишь в том случае, если

индивидам изначально была присуща развитая экологическая мораль. Отсюда следует необходимость более глубокого и серьезного экологического образования и воспитания, которое вкупе с национальными традициями в области природопользования и охраны окружающей среды способно сформировать соответствующие внутренние мотивы и убеждения.

Список использованных источников

1. Bruno S. Frey, Alois Stutzer. Environmental Morale and Motivation. Institute for Empirical Research in Economics. University of Zurich. Working Paper Series. – Working Paper № 288. – April 2006.
2. Смит Вернон Л. Эксперименты по использованию децентрализованного механизма принятия решений в отношении общественных благ / Вернон Смит. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / Вернон Смит; пер. с англ. под научн. ред. Р. М. Нуреева. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. – С. 71–101.
3. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективных действий/ Элиноор Остром; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с. (серия «Экономика») – С. 135.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ¹

Вашило А. А., Чуракова А. П., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Мировые тенденции экологизации транспортных услуг восходят к концепции устойчивого развития и «зеленой экономики». Формирование данных теорий обусловлено происходящими кардинальными изменениями в системе мирового хозяйства. Возрастание численности населения планеты, рост производства и потребления благ, накопление отходов, рост потребления энергетических и других природных ресурсов с особой остротой поставили проблему согласования социально-экономического развития и экологической устойчивости в глобальном масштабе. Особое значение принадлежит экологоориентированному транспортному развитию, особенно с ежегодным ростом товарооборота, грузо- и пассажироперевозок, так как исследования показывают, что 20–25 % мирового потребления энергии и выбросов углекислого газа приходится на транспортные системы [1].

Транспорт оказывает воздействие на состояние экологии не только в процессе функционирования, но также в процессе создания и утилизации. Воздействие на экологию связано изъятием природных ресурсов для выпуска транспортных средств, добычей и переработкой топливно-энергетических ресурсов. Согласно исследованиям Всемирной организации здравоохранения, ежегодно 7 млн смертей в мире вызвано загрязнением воздуха. Транспорт является основным источником загрязнения воздуха и в Республике Беларусь. По данным Национального статистического комитета, на долю выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от мобильных источников в

Республике Беларусь приходится 63,5 % [2]. При этом транспорт является причиной шумового и теплового загрязнения, источником угарного газа, содержит соли тяжелых металлов, вещества кислотной и щелочной групп, воздействующих на почву, грунтовые воды, здоровье человека и других организмов, здания и иные строительные конструкции.

Тенденции отказа от транспортных средств на углеводородном сырье и перехода к электрическому транспорту наблюдаются по всему миру. В мировой практике для развития экологичного транспорта широко применяются инструменты бюджетно-налоговой политики: субсидии при покупке электромобилей, использование штрафов за парковку автомобилей в центре крупных городов, а для владельцев автомобилей, не соответствующих требованиям

¹Статья выполнена в рамках гранта БРФФИ по договору Г18М-099.

экологических стандартов, по повышенным коэффициентам. Развитие эффективной системы общественного транспорта, обновление транспортного парка согласно требованиям экологической безопасности, внедрение системы городского планирования: замена автодорог велосипедными дорожками, создание пешеходных зон и «Зеленых сетей» – городских районов, попасть в которые можно только без автомобилей, проведение акций «День без автомобиля». Наиболее динамично экологическое развитие транспортной сферы наблюдается в Китае, США и странах ЕС.

Транспорт в странах Европейского союза обеспечивает четвертую часть выбросов парниковых газов, также является главным источником загрязнения воздуха в городах. Примечательным является также то, что в транспортной сфере не наблюдалось такого же постепенного снижения выбросов как в других секторах (промышленности, сельском хозяйстве, производстве энергии). С 1990 г. выбросы парниковых газов ежегодно увеличивались, только с 2007 г. стало наблюдаться их некоторое снижение [1].

С целью обеспечения конкурентоспособности и создания условий для удовлетворения растущих потребностей людей Европейской экономической комиссией в июле 2016 г. была разработана стратегия мобильности с низким уровнем выбросов.

Ее основные направления включают:

- повышение эффективности транспортной системы за счет рационального использования цифровых технологий, «умного» ценообразования и дальнейшего стимулирования перехода к более экологически чистым видам транспорта;

- ускорение перехода транспорта на альтернативные виды энергии с низким уровнем выбросов, такие как передовые виды биотоплива, электричество, водород и возобновляемое синтетическое топливо, а также устранение препятствий для электрификации транспорта;

- постепенный переход к транспортным средствам с нулевым уровнем выбросов. Несмотря на необходимость дальнейшего усовершенствования двигателя внутреннего сгорания, Европа должна ускорить переход к транспортным средствам с низким и нулевым уровнем выбросов [3].

В стратегии отмечено, что в ее реализации решающую роль должны играть города и местные власти. Внедряются стимулы для альтернативных источников энергии и транспортных средств с низким уровнем выбросов, поощряются активные поездки (езда на велосипеде и ходьба), использование общественного транспорта и системы совместного использования транспортных средств.

Так, в Норвегии планирует запретить а к 2025 г. использование машин с двигателями внутреннего сгорания. В настоящее время в Норвегии доля продаж автомашин на электрической тяге составляет почти 25 %. Необходимо отметить инициативы многих крупных городов по ограничению въезда для автомобилей в центр города. Так, в Париже введен запрет на въезд в центр города по будням для машин, выпущенных до 1997 г. В Лондоне и Афинах планируют ограничить въезд в центр города автомобилям с дизельными двигателями к 2020 и 2025 гг. соответственно.

Результатами реализации стратегии должны стать повышение качества воздуха, снижение уровня шума, уменьшение перегруженности дорог и повышение безопасности; совершенствование инфраструктуры, приспособленной к альтернативным видам топлива; обеспечение более полной информации для потребителей, позволяющей сделать выбор на основе своих потребностей в мобильности.

Экологические зоны в странах Европейского союза появились под влиянием «зеленых партий» и с инициативы автопроизводителей. Последним надо было простимулировать покупку гражданами и, особенно, организациями новых автомобилей (особенно, грузовых). А первых беспокоило то, чтобы автомобили соответствовали новым экологическим стандартам. Положения об экологических («зеленых») зонах содержатся в правоустанавливающих

документах ЕС. Страны-члены Европейского союза, самостоятельно решают, когда, как и где они будут устанавливать экологические зоны, будут ли данные зоны постоянными или временными, и определяют прочие условия функционирования этих зон [4].

Суть экологической зоны заключается в том, что если автомобиль не соответствует требованиям по чистоте выхлопа (евро-3, евро-4, евро-5, евро-6) установленным для данной зоны, то на нем нельзя въезжать в эту зону. За нарушение, разумеется, предусмотрен денежный штраф (от 80 до 300 евро). Однако, следует отметить, что имеется ограничение: штраф за данное несоблюдение правил выписывается один раз в день (т. е. если автомобиль-нарушитель попадет в экологической зоне на камеры три раза за день, то штраф будет выписан только один), и этот штраф не может налагаться чаще, чем один раз в три месяца [4].

Данные три месяца даются нарушителю для того, чтобы он поменял свои транспортные привычки (т. е. либо купил автомобиль соответствующий экологическим требованиям, либо пересел на общественный транспорт, если не может себе позволить покупку нового более экологичного транспортного средства). Класс автомобиля, въезжающего в экологическую зону Европейского союза, определяется цветом плакетки (экологической наклейки, экологического стикера). Все автомобили, двигающиеся по экологическим зонам, должны быть снабжены такой плакеткой с указанием цифры категории экологичности транспортного средства (чем выше цифра – тем автомобиль безопаснее для окружающей среды).

В основном, ограничения на движение автомобилей в экологических зонах Европейского союза направлены на ограничение движения средних и тяжелых грузовиков и автобусов с дизельными двигателями. На начало 2019 года в странах Европейского союза суммарно установлено 108 экологических зон (Германия – 60 зон; Франция – 31 зона; Австрия – 6 зон; Дания – 4 зоны; Испания – 4 зоны; Бельгия – 3 зоны) [4]. Планируется, что в ближайшие годы это количество экологических зон в ЕС будет только увеличиваться.

Таким образом, на основе изучения зарубежного опыта можно выделить ключевые направления развития электротранспорта: последовательное вытеснение более экологичными видами топлива менее экологичных; дифференциация оплаты парковки транспортных средств в центре крупных городов в зависимости от их экологичности с освобождением или установлением минимальных тарифов для электромобилей и созданием сети перехватывающих парковок на городских окраинах; реализация элементов опережающего развития в электромобилестроении с ростом его локализации, переориентацией уже налаженных производств автомобилей на электротягу и развитием необходимой для эксплуатации электромобилей инфраструктуры; создание собственных технологических стандартов экологически ориентированного и ресурсосберегающего транспортного машиностроения на базе крупных научно-исследовательских структур и машиностроительных предприятий [5, с. 12].

Список использованных источников

1. A European Strategy for low-emission mobility. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/clima/policies/transport_en. – Дата доступа: 13.02.2019.
2. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/sovmestnaya-sistema-ekologicheskoi-informatsii2/a-zagryaznenie-atmosfernogo-vozduha-i-razrushenie-ozonovogo-sloya/a-1-vybrosy-zagryaznyayuschih-veschestv-v-atmosfernyi-vozduh/>. – Дата доступа: 10.02.2019.
3. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions. A European Strategy for Low-Emission Mobility. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:52016DC0501>. – Дата доступа: 11.02.2019.
4. Экологические зоны в Европе – ограничения для автомобилей. – Режим доступа: https://krass56.ru/ecological_zones_in_the_cities_of_europe_restrictions_for_cars.html. – Дата доступа: 12.02.2019.

5. Вашило, А.А., Чуракова, А.П. Развитие транспортных услуг Республики Беларусь в контексте «Зеленой» экономики / А.А. Вашило, А.П. Чуракова // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 18–19 мая 2017 г.): в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2017. – Т. 1. – С. 12–13.

ДОСТОЙНО ЛИ ПОНЯТИЕ «СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА» ЗАНЯТЬ МЕСТО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ?

Воробьева Л. В., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Понятие социальной экономики становится все более привлекательным и широко используемым в русскоязычной научной литературе, о чем свидетельствует появление в последние 10–15 лет множества научных работ ученых ряда университетов и регионов России, Украины, Киргизии, где оно фиксируется как объект исследования (статьи М. А. Шабановой, Ф. М. Бородкина, В.В. Зинченко, З. Х. Курмалиевой, А. Ф. Московцева, И. В. Рощиной и др., монография Э. В. Самигуллиной). Несмотря на то, что есть расхождения в подходах и определениях, появилось и учебное пособие, и учебная дисциплина в одном из наиболее известных экономических вузов, НИУ ВШЭ (Москва) [1].

Некоторое время назад данное понятие употреблялось, в основном, социологами, но постепенно перешло и в работы экономистов, хотя многие отмечают его пограничное состояние, как область межпредметных исследований [2]. Это отнюдь не может умалять интереса экономистов к данной категории, скорее, наоборот, ведь многие современные экономические концепции созданы и создаются как раз при взаимодействии наук, и обогащаются от этого взаимодействия, в частности, концепции неоинституционализма.

В значительной мере возрастание интереса к понятию можно объяснить возрастанием влияния на общество в целом и на экономику, в частности, социальных факторов, социальных услуг, социальной политики на микро- и макроуровне. Это проявляется не только и не столько в развитии государственной социальной защиты, социальной работы, социального обеспечения. Но также и в возрастании роли и значимости так называемой социальной сферы, здравоохранения и образования, от которых во многом зависит решение таких актуальных проблем как – станет ли экономика действительно инновационной или останется «догоняющей», будет ли экономическое развитие устойчивым и другие. Это проявляется также в росте интереса и мотивации к так называемому добровольчеству (волонтерству), созданию социальных проектов, НГО и НКО, социальному предпринимательству, этичному («зеленому», ответственному) потреблению и др. Происходит реорганизация прежней социальной инфраструктуры и социальной политики коммерческой организации, формирование типовых элементов социального пакета и направлений социальной ответственности бизнеса. Все эти новые и меняющиеся старые социальные институты имеют влияние на рынок, на экономические переменные, поэтому не могут игнорироваться экономистами. Они не укладываются уже в привычные понятия «социальная сфера», «социальная политика», «социально-ориентированная экономика», «экономика общественного сектора», так как выходят за их границы и имеют более широкие функции.

Для того, чтобы лучше представлять значение названных выше процессов в экономике, экономическом развитии страны, необходимы статистические измерения и специальные исследования. По данным в официальных статистических сборниках нашей и соседних стран, нельзя увидеть, например, долю образования (или высшего образования) в ВВП страны, динамику доли рабочей силы, занятой в НГО, в социальном предпринимательстве, масштабы и соотношение финансирования бизнесом, государством, краудфандингом социальных проектов и др. Некоторые оценки социальной экономики имеются по отдельным странам с рыноч-

ной экономикой, а в рамках Евросоюза финансируется два постоянных специальных статистических исследования, посвященных социальной экономике [3].

Понятие используется все более широко, но подходов к его характеристике множество, что затрудняет и его встраивание в систему категорий. В популярных словарях и энциклопедиях это понятие отсутствует, например, его нет в шестом издании Современного экономического словаря Б. Райсберга. В русскоязычной Википедии статья о социальной экономике отсутствует, но место для нее забронировано, само понятие обозначено, что свидетельствует о признании его новизны, значимости, но и неопределенности, отсутствии достаточного единства подходов для встраивания в систему категорий. Актуальность написания статьи подтверждает и обращение к читателям: «вы поможете проекту, если напишите ее», что, вероятно, связано с количеством запросов [4]. В англоязычной части Википедии данная категория (*social economy*) и ее характеристика присутствуют [5], но статья находится в стадии обсуждения, четкое определение также отсутствует и есть пометки о необходимости проверки информации, требование дополнительных ссылок для верификации. Обращает на себя внимание и приписка: требуется «внимание со стороны эксперта по экономике» [6]. Это свидетельствует о том, что, хотя в англоязычной литературе понятие более широко и давно используется, но и там экономисты пока не встроили его в систему экономических категорий.

Для придания большей определенности категории представляется важным рассмотреть ее в зависимости и субординации с родственными, смежными понятиями. На странице русскоязычной Википедии к таким понятиям отнесены благотворительность, некоммерческие организации, социальное предпринимательство, социальные инвестиции, а на англоязычной странице родственные термины это добровольчество или волонтерство (*Volunteering*), добровольный или третичный сектор экономики (*Voluntary sector*), экономика солидарности (*Solidarity economy*), ассоциации взаимопомощи (*Association Internationale de la Mutualité*), социальные инновации (*Social innovation*), гражданское общество. Этот большой охват можно объяснить большей развитостью данных явлений в странах с рыночной экономикой, более ранним использованием данной категории их социологами, большей изученностью по сравнению со странами с трансформационными экономиками. В то же время удивляет, что в перечне нет понятий «НКО», «социальная ответственность бизнеса», «социальное предпринимательство». В словаре Б. Райсберга наиболее близкими к объекту исследования можно считать такие родственные категории, как «социальная сфера», «социально-экономические технологии», «социальное страхование», «социальный пакет», «социальная политика». В то же время, понятия «социальное предпринимательство», «социальный заказ», «социальные услуги» и здесь отсутствуют [7].

На основе обобщения современной литературы можно выделить несколько основных подходов к понятию социальная экономика, отражающих: а) явление, б) метод исследования и в) новое качество экономической системы.

Социальная экономика как сектор социальных предприятий (третичный сектор экономики). В ряде источников понятие «социальная экономика» используется для обозначения реально существующего сектора организаций и объединений социального некоммерческого взаимодействия (добровольчество, НГО, кооперативы и ассоциации по решению социальных вопросов, государственные социальные службы и организации и т. п.). Иногда социальная экономика как сектор предприятий рассматривается очень узко, включая только негосударственные некоммерческие структуры. Его часто называют третичным, то есть дополнительным сектором по отношению к коммерческому и государственному. Такая социальная экономика развивалась уже давно, имеет свою национальную специфику в соответствии с конкретными социальными проблемами производства общественных благ и услуг, решение которых не обеспечивало государство. Там, где ведется подобная статистика, отмечают количественный рост и заметную долю в занятости и в ВВП. Так, по некоторым национальным оценкам это 10,3 % занятости во Франции, более 12 % ВВП в Испании [8]. Регулярные ис-

следования по социальной экономике в последние годы проводятся в рамках Европейского экономического и социального комитета Евросоюза (EESC), так, в исследовании 2017 года проводился анализ динамики отдельных групп социальных предприятий в целом и по странам ЕС. Но, наряду с этим, в данном исследовании продвинулись вперед, расширив анализ, там анализировались уже и социальные инновации, и корпоративная социальная ответственность, и государственная социальная экономика, и новая государственная политика в области социальной экономики [9]. Можно сделать вывод, что исследование новых сторон и значимости социальной экономики приводит к расширению прежних границ понимания социальной экономики, т.е. выводит это понятие за рамки третичного сектора.

Социальная экономика как область межпредметного анализа. Такой подход, как и термин «социоэкономика», берет начало от концепции А. Этциони [10] и активно развивается, пропагандируется и дополняется, в частности, М. А. Шабановой, которая согласна с Этциони в том, что в экономические модели следует вводить социальные переменные, влияющие на зависимые экономические переменные, но считает, что необходимо также учитывать и обратное влияние, рассматривать и социальные переменные как зависимые от экономических [11, с. 125]. Представляется важным, что такой подход, хоть и критически оценивает устоявшийся классический «mainstream» в экономическом анализе, при этом не отрицает, а дополняет его, преодолевает рамки методологического индивидуализма, который в последние годы все чаще подвергается критике. Социоэкономисты устанавливают связи между экономикой и социальными процессами, изучаемыми социологией, психологией, антропологией, историей, политологией и др. общественными науками.

Социальная экономика как новая стадия и модель развития экономической системы. В ряде статей наметился подход согласно которому социальная экономика представляется как новое качество постиндустриального общества и рыночной экономики. Авторы данных концепций рассматривают социальную экономику в аспекте многовариантности выбора и построения оптимальной модели рыночной экономики. В этой связи З. Х. Курмалиева в качестве конституирующего признака социальной экономики называет достижение «особого баланса между величиной расходов, необходимых для удовлетворения потребностей, обеспечиваемых исключительно рынком, и величиной расходов, необходимых для удовлетворения потребностей, обеспечиваемых исключительно обществом», т. е. общественных благ [12, с. 251], М. В. Губанова выделяет такие признаки социальной экономики как общественный контроль над сферами, где невозможно устранить «провалы» рынка, жесткое разделение власти и собственности, формирование хозяйственной этики и патриотизма [13, с. 142–143], а А. Ф. Московцев отмечает специфическое институциональное оформление социальной экономики, включающее действие рыночных, квазирыночных и нерыночных механизмов для решения задач повышения качества жизни населения и развития человеческого капитала» [14, с. 64]. Исследователи подчеркивают, что для построения действительно социальной экономики требуется формирование новой институциональной системы, институционализация социальной ответственности на всех уровнях, активность государства и гражданского общества, решение проблемы кризиса доверия, создание мощных горизонтальных структур социального взаимодействия и др. [15]. Без этого идеи социального государства и социально ориентированной экономики остаются декларациями, экономика не становится социальной.

Выводы. Сравнение разных подходов позволяет сделать вывод об отсутствии принципиальных противоречий между ними, о возможности их согласования и необходимости встраивания понятия «социальная экономика» в экономический лексикон и систему категорий экономики. Анализ явлений, относящихся к области данного понятия, в том числе, в белорусской экономической среде представляется важной научной проблемой. Социальную экономику следует рассматривать как результат современного тренда расширения социального компонента на всех уровнях экономической деятельности. Данную категорию требуется согласовать, насколько это возможно, с устоявшимися категориями и концепциями, а анализ

проводить в соответствии с современными достижениями в других общественных науках – социологии, политологии, социальной психологии, антропологии и др. Такой подход позволит обозначить проблемы и искать пути решения формирования оптимальной национальной модели рыночной экономики, которая бы могла обеспечивать инновационность, устойчивость роста и повышение качества жизни.

Список использованных источников

1. Шабанова, М. А. Социэкономика. Учебное пособие. – Москва: Экономика, 2012. – 559 с.
2. Заславская, Т. Социэкономика как актуальное основание междисциплинарной интеграции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com/general/2205-socekonomika-kak-aktualnoe-osnovanie-mezhdisciplinarnoj-integracii.html>. – Дата доступа: 10.02.19
3. The Social Economy in the European union / Published in: 2012, 116 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/social-economy-european-union-0/>. – Дата доступа: 1.11.18; Recent evolutions of the Social Economy in the European Union. Published in: 2017. 126 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-en-n.pdf>. – Дата доступа: 21.11.18
4. Категория: Социальная экономика. [Электронный ресурс] // Википедия – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Категория:Социальная экономика](https://ru.wikipedia.org/wiki/Категория:Социальная_экономика). – Дата доступа: 10.10.18.
5. Social economy [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Social_economy. – Дата доступа: 15.10.18.
6. Там же.
7. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
8. Social economy [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Social_economy. – Дата доступа: 1.11.18.
9. Recent evolutions of the Social Economy in the European Union. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/recent-evolutions-social-economy-study/#downloads>. – Дата доступа: 10.10.18
10. Etzioni A., Toward a New Socio-Economic Paradigm // Socio-Economic Review. – 2003. – N1. – P. 105–118.
11. Шабанова, М. А. Социэкономика: от парадигмы к новой науке [Текст] / М. А. Шабанова // Общественные науки и современность. – 2006. – N 1. – С. 121–133.
12. Курмалиева, З. Х. Эволюция понятия «социальная экономика» // Вестник государственного Адыгейского университета. Серия 5. Экономика. – 2011. Выпуск 1. – С. 246–251.
13. Губанова, М. В. К вопросу о социальной экономике // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. – 2003, – №1 (7). – С. 142–143.
14. Кирьянов, В. И., Московцев, А. Ф., Юрова, О. В. Социальная экономика: необходимые и достаточные условия для формирования и воспроизводства // Вестник ВолГУ. – Серия 7. – 2008. – №1 (7). – С. 64–69.

ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Высоцкая З. Г., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Наличие адекватной рыночной конкуренции, как отечественной, так и иностранной, имеет большое значение для повышения эффективности функционирования внутренних товарных рынков и, следовательно, для повышения экономической эффективности экономики.

В менее развитых странах отмечается более слабая конкуренция на внутренних рынках со значительным присутствием государства на них. Государство принимает участие в функционировании рынков либо прямо через госпредприятия и государственное кредитование

компаний, либо опосредованно через нормативное регулирование. Именно государство является институтом, снижающим внутреннюю конкуренцию на товарных рынках, в силу исторически не сложившихся рыночных условий. Но порой государство действует осознанно, препятствуя формированию рынков и конкуренции на них. Теоретически, на потенциально конкурентных рынках, наилучшей с точки зрения общественного благосостояния является ситуация с наименьшим участием государства в функционировании рынка, когда государству отводится роль по созданию конкурентной среды и ее поддержанию. Речь не идет об отказе от регулирования. Это должны быть действия государства по регулированию в пользу конкуренции, созданию эффективных правил против сговора и доминирующего положения, формированию равных условий для государственных и частных компаний, а также среди частных, и не должны создавать чрезмерного бремени для субъектов товарных рынков [1].

Одним из современных механизмов содействия государства конкуренции является вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО), членами которой уже являются 164 страны. Ключевыми принципами ВТО выступают:

- недискриминация участников международной торговли
- более свободная и предсказуемая торговля
- справедливая конкуренция
- содействие развитию стран-участниц

Поэтому членство в ВТО создает условия не только для усиления конкуренции на внутренних рынках, но и для развития добросовестной конкуренции, а соответственно для экономического роста и развития государств.

Всемирная торговая организация определила следующие функции своего существования:

- контроль за выполнением международных торговых соглашений,
- наблюдение за торговой политикой членов организации,
- разрешение торговых споров между членами организации,
- организация и обеспечение торговых переговоров по созданию новых правил международной торговли,
- прием новых членов.

В настоящее время Республика Беларусь находится на завершающей стадии вступления в ВТО и предполагает к середине 2020 года стать ее полноправным членом.

Эксперты различного уровня по-разному оценивают перспективы и последствия для экономики Республики Беларусь присоединения к ВТО. Официально Беларусь заявляет следующие цели вступления во всемирную организацию:

- повышение инвестиционной привлекательности,
- улучшение доступа на рынки третьих стран,
- усиление позиций в переговорах с международными финансовыми институтами, включая МВФ; повышение суверенных кредитных рейтингов,
- улучшение имиджа страны,
- свободный доступ к международным схемам разрешения споров в области торговли,
- совершенствование внутренних механизмов регулирования внешнеторговой деятельности,
- участие в выработке новых правил регулирования международной торговли на площадке ВТО.

Большинство из целей имеют не только экономический, а в первую очередь политический и имиджевый результат, т. к., являясь членом ВТО, страна выглядит привлекательнее в глазах рейтинговых агентств, фондов, инвесторов, торговых партнеров и иных субъектов международной деятельности. В современном мире вступление в ВТО является необходи-

мым, но, видимо, недостаточным условием признания государства полноправным и привлекательным партнером для международного сотрудничества.

Положительным следствием вступления РБ в ВТО является то, что действующие 164 члена ВТО свяжут себя обязательствами по неприменению дискриминационных мер в торговле по отношению к Беларуси. Согласно правилам ВТО, РБ сможет вмешиваться в процесс принятия законов в странах-членах и способствовать их отмене, в случае если они ограничивают конкуренцию. Таким образом, членство в ВТО улучшает доступ бизнеса на рынки третьих стран, что отвечает интересам не только белорусских экспортеров, но и интересам всего населения РБ.

Значимым моментом является и то, что Беларусь получит механизмы воздействия ВТО на своих зарубежных партнеров. Правила ВТО позволяют отменить ограничения в торговле с РБ, которые сейчас действуют по отношению к отечественным товарам. Речь может идти о защите отечественных грузоперевозчиков, производителей металлоизделий, автобусов, шин для грузовых автомобилей, древесноволокнистых плит, текстиля, производителей сельскохозяйственных товаров и др. Ограничительные меры в разное время применяют страны ЕС, США, Канада, Аргентина, Бразилия, Вьетнам, Турция и белорусские партнеры: Россия, Казахстан, Украина, Молдова и другие. Например, страны-партнеры периодически вводят антидемпинговые и компенсационные меры в отношении белорусских товаров, что значительно усложняет их экспорт. Членство в ВТО позволяет исключить произвольное применение и злоупотребления при использовании антидемпинговых мер страной-импортером.

Естественно, что став участником ВТО, Беларусь также возьмет на себя обязательства соблюдать определенные условия регулирования внешнеторговой деятельности и ведения экономической политики. В первую очередь, речь идет о снижении тарифной защиты внутреннего рынка. Являясь членом Таможенного союза, после вступления России в ВТО в 2012 году и Казахстана в 2015 Беларусь автоматически испытала снижение средней ставки ввозной таможенной пошлины с 12 % до 4,8 %, по сельскохозяйственным товарам – с 36 % до 14 %, по несельскохозяйственным товарам – с 10 % до 4 % (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Средний применяемый тариф, %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Все товары										
Беларусь	13,8	12,3	12,4	12,1	10,3	9,2	5,9	5,2	4,9	4,8
Казахстан	5,0	11,6	11,8	11,9	9,9	9,2	5,9	4,9	4,7	4,7
Россия	14,3	12,4	12,5	12,2	10,1	8,9	6,1	5,2	4,9	4,8
сельскохозяйственные товары										
Беларусь	28,5	32,0	36,3	36,2	23,6	22,1	13,9	15,0	12,9	14,3
Казахстан	20,1	33,1	38,0	37,7	24,1	22,1	14,1	12,7	10,7	11,8
Россия	37,6	32,1	36,6	36,3	23,4	20,8	13,9	15,2	13,2	13,8
промышленные товары										
Беларусь	12,8	10,9	10,6	10,6	9,2	8,4	5,4	4,5	4,3	4,1
Казахстан	3,9	10,0	9,9	10,2	9,0	8,4	5,4	4,3	4,3	4,2
Россия	12,7	11,0	10,7	10,7	9,2	8,1	5,6	4,5	4,3	4,2

Источник: материалы семинара [2].

Отдельным пунктом согласования обязательств страны при вступлении в ВТО являются условия государственной поддержки сельского хозяйства. Обсуждение идет об уровне субсидирования сельского хозяйства. Так, в России зафиксированный обязательствами ВТО уровень поддержки сельского хозяйства сразу после вступления составил 9 млрд долл. с постепенным сокращением до 4,4 млрд, что соответствует объему господдержки в 2011 г. Казахстан, по правилам ВТО, вправе оказывать поддержку на сумму равную 8,5 % от стоимости валовой продукции сельского хозяйства (например, финансирование лизинга сель-

хозтехники) и на сумму равную 8,5 % от валовой стоимости продукта (т. е. 8,5 % от стоимости производства пшеницы, ячменя, хлопка, мяса, молока и т. д.). В РБ значительная часть расходов бюджета осуществляется в сфере сельского хозяйства, например, в 2018 году они составили 20,68 % от всех расходов республиканского бюджета. В то же время доля госрасходов не превышает 6,2 % от продукции сельского хозяйства (табл. 2). Нужно учесть, что в 2018 году по сравнению с 2017 г. поддержка государством аграрной отрасли значительно сократилась.

Таблица 2 – Уровень субсидирования сельского хозяйства в РБ, 2018 г.

ВВП РБ	121 568,3 млн рублей
Продукция сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий)	19 025,4 млн рублей
в том числе, в сельскохозяйственных организациях	15 425,5 млн рублей
Расходы республиканского бюджета на сельское хозяйство	512 млн рублей
Доля расходов от продукции сельского хозяйства	2,7 %
Расходы консолидированного бюджета на сельское хозяйство	1 180 млн рублей
Доля расходов от продукции сельского хозяйства	6,2 %
Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания	около 10 000 млн рублей
Доля расходов от продукции сельского хозяйства	5 %

Источник: собственная разработка на основе данных Белстат [3].

Вышесказанное свидетельствует о том, что опасения снижения государственной поддержки сельского хозяйства, видимо, не могут быть связаны со вступлением РБ в ВТО. А если учесть, что соглашения ВТО не ограничивают поддержку сфер сельского хозяйства, составляющих «зеленую корзину», т. е. которые классифицируются как меры государственной поддержки, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю сельскохозяйственными товарами. К ним относятся, например, финансирование организаций ветеринарного контроля, сортоиспытательных станций, инспекций по защите растений, мероприятий по сохранению и расширению сельскохозяйственных угодий и другие меры. Данные расходы призваны повышать эффективность сельскохозяйственного производства, реализацию сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, формировать рыночные механизмы хозяйствования в агропромышленном производстве. Таким образом, вступление в ВТО является толчком к внедрению иных подходов к государственному регулированию, как сельского хозяйства, так и национальной экономики в целом.

Беспокойство для отечественных производителей могут вызвать обязательства, которые примет на себя РБ в области системных вопросов. Это касается, например, мер промышленной политики и субсидирования. Речь может идти о ликвидации преференциальных тарифов в специальных экономических зонах или по особым инвестиционным программам, об устранении требования отечественного компонента, о регулировании внутренних цен только по правилам ВТО, об изменении подходов в области государственных закупок и многое другое.

В любом случае, если в области экономической политики ставить не сиюминутные задачи, не преследовать цели узких групп с частными интересами, а стремиться создать условия для достижения экономической эффективности с эффективным распределением ресурсов и эффективностью в производстве, то членство в ВТО является возможностью совершенствовать внутренние механизмы функционирования экономики. Для стран с неразвитой политикой в области конкуренции вступление в ВТО позволяет поддержать прогрессивное развитие институтов конкуренции путем повышения и укрепления их компетентности в данной сфере.

Список использованных источников

1. Высоцкая, З. Г., Глеба Т. И. Конкуренция на внутренних товарных рынках как необходимое условие конкурентоспособности национальной экономики // Беларусь-2030 : государство, бизнес, наука, образование : мат. V Межд. науч. конф., посвящ. 20-летию образования экономического факультета Белорус. гос. ун-та, Минск, 14 дек. 2018 г. / Белорусский государственный университет. – Минск : Право и экономика, 2018 – С. 64–66.
2. Беларусь на пути в ВТО [Электронный ресурс] – Исследовательский Центр ИПМ, 2019 – Режим доступа : <http://www.research.by/press-centr/news/1902/>. – Дата доступа : 12.02.2019.
3. Официальная статистика [Электронный ресурс] – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019 – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 14.02.2019.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ СКВОЗЬ ПРИЗМУ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Глеба Т. И., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Маклакова О. М., Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Беларусь

Сегодня человечество вплотную приблизилось к переходу в постиндустриальную стадию своего развития. Формируется новый тип цивилизации – глобальное информационное общество, отличительными чертами которого будут его планетарные масштабы, широкое использование научных знаний и наукоемких высокоэффективных технологий, в первую очередь – информационных.

Конечной целью информационной экономики становится широкое внедрение нового технологического уклада в результате взаимодействия трех основных процессов: глобализации общества, его комплексной информатизации и новой технологической революции, приоритетными направлениями которой считаются нанотехнологии и биоинженерия. В этих условиях человеческий капитал занимает особое место и рассматривается в качестве главного фактора формирования и развития инновационной экономики, как важнейшая составная часть современного производительного капитала. Человеческий капитал во все времена был важным фактором развития общества, но сегодня он становится критическим, поскольку является основным генератором знаний, составляющих фундамент этого развития и определяющих его направления, а также возможные последствия.

Современное общество стремится к знаниям, которые позволят создать принципиально новый продукт. И уже в процессе этого создания мы видим кардинальные изменения в обществе в целом, и, в частности, в самом человеческом капитале. Стремительное развитие и распространение средств информатики, информационных и коммуникационных технологий, формирование глобальной системы знаний уже сегодня открывают перед нами принципиально новые возможности по развитию взаимодействия в научной среде, повышению эффективности труда, культурных и социальных связей. Благодаря им меняется традиционное представление о времени и пространстве. Глобальные информационные технологии позволяют создавать сетевые сообщества в науке, образовании, экономике. Но самое важное здесь – возможность глобального объединения ресурсов человеческого капитала для создания новых технологий. Сегодня мы являемся свидетелями и участниками этого процесса.

Крупными международными коллаборациями ученых уже проделана колоссальная работа по фундаментальным исследованиям в области новых технологий, что уже вплотную позволяет приблизиться к прикладным исследованиям по многим направлениям, разработкам и испытанию опытных образцов. Мы подошли к началу нового длинного экономического цикла, где разработки станут товаром и развернется борьба за получение сверхприбылей.

При всем этом общественное сознание сильно отстает от тех радикальных перемен, которые происходят в современном обществе. На Западе по-прежнему доминирует ценностная ориентация на удовлетворение материальных потребностей и через процессы глобализации навязывается всему миру. Общество потребления в какой-то момент, конечно выводит экономику на более высокий уровень, но зачастую сопровождается духовным кризисом [1]. Формирование новой системы духовных ценностей, информационной культуры личности и общества, информационной этики только предстоит и напрямую касается далеко шагнувшей науки. Помимо открытий, стратегической задачей науки сегодня является формирование новой научной парадигмы и нового научного мировоззрения как базы для новой системы ценностей будущей цивилизации. Чрезвычайно важная роль в решении этих задач отводится системе образования и науки, которая должна выстраиваться с учетом особенностей информационного общества.

В отсутствие этих компонентов в обществе, мы наблюдаем за ужесточением форм и методов недобросовестной конкуренции на всех уровнях мирового хозяйства. Сфера науки и образования не является исключением. Главный замысел развитых стран – сохранить стратегическое преимущество, отсекая доступ к новым технологиям большинству стран, ученые которых в составе крупных международных коллабораций принимают участие в разработке глобальных технологий. В этом контексте становятся понятными появляющиеся запреты на участие в совместных проектах ученым ряда стран [2]. Сюда же можно отнести действия, затрагивающие национальные системы образования. Обращает на себя внимание регулярное изменение критериев и методик расчета рейтингов ведущих вузов стран, в результате чего происходит непредсказуемое и резкое изменение мест, занимаемых университетами. Так Международный рейтинг Webometrics объявил, что с этого года не будет учитывать публикации крупных международных коллабораций ученых, что ожидаемо привело к перераспределению мест и снижению позиций десятков международных университетов – участников мегапроектов. Благодаря этому, БГУ потерял 629 позиций в рейтинге университетов мира и занял только 1116-е место [3]. Не так радикально, но весьма существенно такой подход сказался и на рейтингах всех ведущих вузов страны. Конечно есть еще ряд других международных рейтингов, где наши вузы удерживают свои позиции, однако прецедент показательный, работающий на понижение привлекательности получения высшего образования в стране, в том числе и для иностранных студентов, а в отдаленной перспективе и возможностей участия наших ученых в мегапроектах.

Защита результатов научной деятельности и развитие системы науки и образования в стране становятся сегодня приоритетами государственной политики. Превращаясь в доминирующую, интеллектуальная собственность будет определять структуру общества, возможности и перспективы развития, что предполагает особое внимание государства к ней. Политика в области науки и образования должна формировать основы рынка интеллектуальной собственности как через подготовку высококвалифицированных специалистов международного уровня, так и через предоставление услуг в области науки, права, образования, культуры по вопросам интеллектуальной собственности. Безусловно, для успешной реализации этой политики необходимы значительные финансовые вложения государства, однако вероятность их окупаемости одна из самых высоких. Мировой рынок интеллектуальной собственности является самым перспективным и динамично развивающимся, его ежегодные темпы роста составляют 12 %, в то время как мирового рынка промышленности – всего 2–3 %. По оценке экспертов, объемы продаж на международном рынке наукоемкой продукции, изготовленной на основе использования интеллектуальной собственности, уже сегодня составляют более 2 трлн долл. США в год. По статистике в мире на десять исследователей приходится один профессионал – посредник в сфере интеллектуальной собственности.

Сегодня пересмотру подвергаются не только масштабы, но и подходы к регулированию интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права на глобальные технологии стано-

вятся интернациональными по своей природе, что ведет к возникновению новых форм и методов защиты интеллектуальной собственности. Это порождает необходимость сближения и унификации законодательства и социальных институтов. Государства объединяются с целью решения межгосударственных и региональных проблем, создаются новые механизмы охраны интеллектуальной собственности.

Новые механизмы защиты интеллектуальной собственности определяются масштабами проектов научной деятельности. В глобальных проектах открывается возможность участия для всех стран, имеющих необходимый уровень развития науки, а квалифицированное правовое закрепление должно обеспечить равный доступ всем участникам к использованию полученных результатов. Степень участия определяется национальными потребностями и финансовыми возможностями. И именно последнее, в силу неравенства финансовых возможностей участников, пытаются использовать в качестве аргумента по ограничению интеллектуальных прав.

Республика Беларусь, обладая значительным научным потенциалом и ограниченными финансовыми ресурсами, вынуждена искать дополнительные механизмы обеспечения и защиты интеллектуальной собственности на международном уровне. Большая часть экономических интересов, а, следовательно, и современной внешнеэкономической политики государств сегодня сосредоточена на региональном уровне. Именно в рамках интеграционных объединений Беларуси нужно активизировать взаимодействие и защиту собственных научных достижений. Отметим, что в последнее время в этом направлении проделано немало. В рамках ЕАЭС Евразийской патентной организацией принято решение о выдаче евразийских экономических патентов. Значимым шагом стало вступившее в силу 2 января 2019 года Соглашение о формировании и развитии рынка интеллектуальной собственности государств – участников СНГ [4]. Это позволит выстраивать единую политику развития и использования интеллектуального и научно-технического потенциала государств Содружества, активизирует работу Национальных центров интеллектуальной собственности. Кроме решения правовых аспектов, в рамках таких соглашений можно продвигать и реализовывать региональные научные проекты, обеспечив реальное хозяйственное объединение воспроизводственных механизмов стран-участниц и оптимизацию внедрения результатов крупных научных открытий.

Список использованных источников

1. Гроф С. Революция сознания: Трансатлантический диалог/ С. Гроф, Э. Ласло, П. Рассел; Пер. с англ. М. Драчинского. – М: Изд. АСТ, 2004. – 248 с.
2. Вашингтон ограничил ученых в сотрудничестве с Москвой и Пекином <https://regnum.ru/news/2564742.html>.
3. БГУ прогнозирует снижение позиций десятков университетов в рейтинге Webometrics <https://www.belta.by/society/view/pozitsii-bgu-v-rejtinge-webometrics-mogut-snizitsja-iz-za-izmenenij-v-metodike-otsenivanija-334206-2019/>.
4. Соглашение о формировании и развитии рынка интеллектуальной собственности государств-участников СНГ <https://www.eapo.org/ru/documents/>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Глеба Т. И., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Глобальный финансовый кризис начала XXI века генерирует множество проблем в современном обществе. Прогрессивным идеям глобализации противодействуют внутренние национальные и международные факторы, среди которых доминирующую роль сегодня играют политические. Они замедляют процесс формирования единого воспроизводственного

механизма мирового хозяйства, вызывают в нем перекосы. Гармоничный процесс взаимодействия всех субъектов мировой экономики нарушается осознанно и целенаправленно с целью обеспечения максимального перераспределения богатств в пользу группы стран золотого миллиарда. Экономические инструменты перераспределения активно дополняются военно-политическими рычагами. Применение последних свидетельствует об исчерпании возможностей экономических механизмов воздействия, вызывает непредсказуемость и серьезную напряженность в мире. Сегодня мировая экономика следует в фарватере политических решений, часто принимаемых в ущерб экономической целесообразности.

В усложняющихся условиях многие страны, особенно с малой открытой экономикой, вынуждены активно и более агрессивно отстаивать свои национальные экономические и политические интересы. Республика Беларусь относится к числу малых индустриальных стран с ограниченными природными ресурсами и незначительной емкостью внутреннего рынка и активная внешнеэкономическая деятельность приобретает для нас приоритетное значение, во многом определяя характер развития хозяйственного комплекса страны в будущем. При этом надо исходить из того, что тактика действий должна быть не ситуативной, а вытекать из экономико-политической стратегии обеспечения устойчивого развития страны.

Основы этой стратегии предопределяются современной системой функционирования капитала, тенденциями перехода к постиндустриальному обществу, конечной целью которого является широкое внедрение нового технологического уклада. Этот переход связан с применением принципиально новых технологий, которые пока находятся на стадии активной разработки. И промежуточные цели, а, соответственно, меры государственной политики, заключаются в обеспечении плавного эволюционного процесса трансформации системы капитала. Таких подходов в выработке политики долгосрочного устойчивого развития придерживаются сегодня многие развитые страны. Они, так же, как и мы, находятся в поиске эффективных инструментов, вариантов их сочетания для реализации кратко-, средне- и долгосрочных целей устойчивого развития. Это сближает наши позиции и делает весьма актуальным изучение принимаемых ими мер во внутренней и внешней политике, точек опоры.

При тщательном изучении современной системы функционирования капитала в мировом хозяйстве просматриваются несколько ее уровней и, соответственно, уровней и направлений экономической политики. На базовом, национальном уровне политика развитых стран сводится к мерам по оптимизации структуры национального капитала, строится на основе постоянного мониторинга отраслей, где четко просматривается поддержка национально адаптированных и жизненно необходимых в перспективе производств, и всестороннем содействии разработке и внедрению передовых технологий. На следующем, региональном уровне активно проводится интеграционная политика в рамках объединений со сходными экономическими, социокультурными и политическими условиями функционирования капитала. На завершающем уровне просматривается идея выхода на единую непротиворечивую систему функционирования капитала всего мирового хозяйства. Наднациональная политика должна быть нацелена на внедрение и широкое применение глобальных продуктов и технологий. В преддверии их появления контуры этой политики (криптовалюта, технологии блокчейн и т. п.) проступают пока слабо [1].

Большая часть современной внешнеэкономической политики концентрируется сегодня на втором, региональном уровне. В условиях затянувшегося перехода к глобальным технологиям и, как следствия, усиления влияния политических факторов обеспечения прибыли и перераспределения национальных богатств, она выступает важнейшим фактором развития и стабилизации современной мировой экономики. Республике Беларусь сегодня необходимо сосредоточиться на оптимизации национальной системы капитала и активном развитии интеграционных объединений, где имеются сходные с нашими условия развития единой региональной системы функционирования капитала. Оптимальная внутренняя структура капитала, сочетающаяся с блоковым интеграционным механизмом воспроизводства, обеспечит устой-

чивость развития всех ее участников. Однако выход за национальные рамки увеличивает и риски для них. Непродуманное выстраивание отношений внутри интеграционных объединений способно спровоцировать экономическое и политическое противостояние, неся дополнительные угрозы открывающимся для интеграции национальным системам капитала.

С момента обретения независимости Республика Беларусь, как и большинство стран постсоветского блока, оказалась в уникальной ситуации одновременной экономической интеграции и дезинтеграции. Выстраивавшаяся на протяжении десятилетий единая система функционирования капитала была разрушена в угоду политическим амбициям местных элит. Превалирование политических интересов над экономическими заставили пересмотреть отношение к существовавшим цепочкам воспроизводства капитала. Исторически сложившаяся общность экономических связей, с одной стороны, и политические расхождения, с другой, являются особенностью новых интеграционных объединений на постсоветском пространстве в контексте современных тенденций системы функционирования капитала. Процесс является уникальным и отражает специфику обустройства территории бывшего Союза.

Изначально идея создания первого интеграционного проекта на постсоветском пространстве – СНГ – рассматривалась как попытка найти универсальную интеграционную модель, по аналогии с Европейским Союзом, способную снять возникшие противоречия между бывшими союзными республиками и обеспечить экономическое и политическое сотрудничество в рамках Содружества. Однако асинхронность проводимых экономических и политических реформ, движение государств постсоветского пространства к интеграции с разными скоростями, трансформация геополитического окружения, активизация внешних игроков и пр. привели к тому, что Содружество стало дробиться на отдельные группировки. Произошел переход от одного типа интеграции, связанный с формированием СНГ, к другому, когда на постсоветском пространстве возникла сложная многоуровневая интеграционная система. Стали развиваться многообразные интеграционные схемы с точки зрения различных институциональных механизмов интеграции. Среди них выделяются, прежде всего, западная (основана на жёсткой институциональной структуре и обязательности выполнения решений в заданные сроки всеми странами-участницами) и азиатская, представляющая свободу манёвра для каждой страны-партнера. Доминантным для теоретического и политического дискурса постепенно становится термин «евразийская интеграция» вместо «постсоветской интеграции». Предпочтение отдается субрегиональным форматам интеграционного объединения. Самым эффективным на сегодняшний день экспертами признается ЕАЭС, далее следует ОДКБ и только на третьем месте СГ России и Беларуси. При этом, несмотря на предпринимаемые усилия и имеющуюся положительную динамику, ни одну интеграционную группировку на постсоветском пространстве пока нельзя приравнять к эффективно работающим блокам развитых стран. Объясняется это сохраняющимся превалированием национальных политических интересов над экономическими, когда не политика направляется интересами экономики, а экономика обслуживает политику, определяет методы и инструменты формирования и функционирования системы капитала [2].

Таким образом, доминирующую роль в формировании интеграционных объединений на постсоветском пространстве сегодня играют государственные институты. Они разрабатывают политику и направления интеграции. Влияние частных институтов, прежде всего бизнес-среды, предпринимателей и их объединений, несущественно, что негативно сказывается на процессе формирования реального хозяйственного объединения воспроизводственных механизмов.

Однако даже при таком раскладе, когда возможности единого воспроизводственного механизма ЕАЭС по оценкам специалистов задействованы всего на 10 %, результаты сотрудничества в рамках объединения сегодня оцениваются в 1,1 трлн долл. США, и по среднегодовым темпам роста опережают аналогичные показатели с третьими странами [3]. ЕАЭС считается самым перспективным интеграционным проектом на постсоветском пространстве.

В последнее время повышенное внимание уделяется важнейшему геостратегическому проекту для нашей страны – Союзному государству России и Беларуси. Выстроенный эффективный особый механизм политического взаимодействия двух стран важно усилить подобным экономическим.

Таким образом, дальнейшая успешная реализация имеющегося потенциала ЕАЭС, СГ России и Беларуси зависит от политической воли государств-участников разрешить накопившиеся противоречия и активизации участия хозяйствующих субъектов, негосударственных институтов в наднациональных проектах. Стратегия и перспективы развития объединения должны определяться не только политической, но и экономической и социальной значимостью, и иметь законченное институциональное оформление. Выработка единого непротиворечивого механизма функционирования всех видов капитала интеграционного объединения обеспечит экономический рост, эффективное разрешение возникающих внутренних расхождений и, в конечном итоге, представительство организаций на международной арене. Отсутствие этого механизма на сегодняшний день является ключевым отличием от интеграционных блоков развитых стран и существенно ограничивает участие и роль интеграционных союзов постсоветского пространства на международной арене в качестве самостоятельного действующего лица. Именно внутреннее единство интеграционных объединений позволяет сегодня противостоять новым вызовам XXI века.

Список использованных источников

1. Зуев В.Н. Наднациональные механизмы интеграции. – М.: Магистр, 2013. – 288 с.
2. Бахлова О. В. Содержание и векторы постсоветской и евразийской интеграции: подходы и оценки // КОНТЕНТУС. – 2017. – № 8(61). – С. 58–72.
3. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2018. – 206 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ БИЗНЕСА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

*Гринько П. Л., Харьковский государственный университет
питания и торговли, г. Харьков, Украина,*

Главной особенностью современного экономического и социального развития является его глобализация. В этих условиях меняются ключевые принципы экономики: возникают новые объективные закономерности; в сфере производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ все больше используются информационные технологии; основой новейших технологий выступают инновационные разработки, требующие новых инвестиций, все это сводится к тому, что возникают новые виды товара: знания, информация, интеллектуальная собственность; новые (электронные) формы денег и т. д. На этой базе создаются основы для возникновения нового вида экономики: цифровой, которая может выступить в роли объединяющего звена всех перечисленных составляющих [1].

Новая архитектура развития экономики в условиях неоэкономики свидетельствует, что экономика развитых стран все больше выполняет сервисную функцию, поскольку в структуре ВВП этих стран сфера услуг уже давно превысила 60 %, а доля обрабатывающей промышленности не достигает 20 %. В настоящее время действует рыночный механизм реализации частной инициативы, но главная надежда человечества сегодня возлагается на науку, которая стала радикальной производительной силой современности [2].

Требования общества по научно-углубленному проникновению в реальность, по поиску знаний приближенных к истине имеют большое стимулирующее значение для развития исследований в области методологии, поэтому данный процесс активно движется в сторону детального и специального конструирования системы методов и инструментов научного обеспечения практических программ социально-экономического и научно-технического развития.

В настоящее время методология к предмету своих исследований включает такое направление как симбиоз элементов науки и практики при решении сложных масштабных проблем экономики. В силу неравновесия, неопределенности этих направлений развития и при условиях неполноты и недостоверности информации методология идет по пути интеграции теоретико-научных представлений, основанных на доказанных фактах, с интуитивно-прогностическими аксиомами, формальной логикой, с креативом интуитивного мышления и видения. То есть имеем феномен сочетания науки с искусством.

Тренд сферы разума и труда в эволюции мира базируется на знаниях и предполагает развитие институциональной среды. Обратившись к неэкономическому толкованию сути и движущих сил экономического развития, представители нового течения – институционалисты обогатили методологию и расширили предметную сферу экономической теории.

Институциональная среда охватывает сегодня различные сферы экономики, организации, управления, изменяя мышление специалистов и программы управленческой деятельности [3]. Для всех этапов развития институциональной теории сохраняют значение следующие основные методологические подходы: институциональный метод исследования, признание общественных институтов с возможностью их реформирования и совершенствования; рассмотрение общественных явлений в их эволюции и общественной истории; скептическое отношение к абстрактному методу; стремление интеграции экономической теории с другими общественными науками, убежденность в преимуществах широкого междисциплинарного подхода в познании общественных процессов, учет социальных факторов (на этой основе отрицания «чистой» экономической теории); технологизм, то есть использование знаний для достижения полезных целей и институтов, как реальных норм поведения экономических субъектов, возникших в данном обществе. Базовая компонента нынешней экономической организации заключается в работе с данными и использованием информационно-коммуникационных систем в процессе управления. Происходят действия с обменом данными и их интерпретацией, от которой зависит характер будущих взаимодействий, что, в свою очередь, приводит к формированию отношений одних участников к другим, выработке правил поведения, изменения мотивов поведения, трансформации системы ценностей. Институциональная теория, используя аппарат теории информации, синтезируя его с методами анализа транзакционных издержек, располагает существенными возможностями по проведению дальнейших исследований экономических отношений.

С целью преодоления последствий неизбежного затухания восстановительного роста необходим переход к экономике инноваций, что представляет собой новый тип экономических отношений. Как показывает изучение зарубежного опыта, для трансформации сырьевого роста в инновационное развитие, необходимы четыре выходных условия:

- уровень технологического, финансового и интеллектуального потенциала, достаточного для запуска инновационного процесса;
- функционирование институциональной системы (включая как формальные, так и неформальные элементы и правила игры), ориентированной на инновационное развитие;
- постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе, в результате привлечения в него новых социальных групп и институтов в интеграционной сети «наука-образование-производство»;
- востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, научно-исследовательской системы в целом.

Проблемы методологического исследования в этом секторе знаний заключаются в том, чтобы выявить и предложить наиболее влиятельные методы улучшения инвестиционного климата: по прогнозам это экономические и институциональные методы, а не административные. В секторе управленческих проблем – главная задача трансформации – обновление и перестройка системы управления, где ключевые узлы: инноватизация, кадры, информатизация, управленческие технологии, стимулы и ответственность.

Таким образом, можно утверждать, что сложные комплексные проблемы современности в их экономической постановке для своего качественного решения требуют нового методологического подхода, поскольку в рамках старой парадигмы усилия ученых не дают желаемого результата.

Причиной существенных трансформаций в поведении динамических систем являются незначительные флуктуации. Возникающие в ходе развития в синергетической экономике инновационные толчки следует рассматривать как действие, что приводит к качественным изменениям системы, поскольку они могут привести сначала к хаосу, плавно переходящего в порядок.

Согласно концепции либерализации экономики и законам рынка, хозяйствующие субъекты свободны в выборе профиля своей деятельности, установлении ценовых ориентиров, организации корпоративных и всех других связей. Вместе с тем, поскольку бизнес в целом как организационная система оказывает влияние на все свои элементы (предприятия), обуславливает наличие двух противоположных характеристик – целостности и самостоятельности – усложняет механизм развития и требует поиска новых, более эффективных методов воздействия как на общую ситуацию в стране, так и на отдельные субъекты хозяйствования. Исходя из такой характеристики экономического субъекта и объекта саморазвития, необходимо подчеркнуть, что теоретико-методологическая, а также институциональная база управления бизнесом и его инновационным развитием требует уточнения, пересмотра и дополнения, и является прямой задачей экономических исследований. Такая позиция согласуется с известным постулатом, что «для решения новых проблем необходимы новые методы». Этот тезис укрепляет и усиливает роль в экономике новой парадигмы, которую в общепринятом смысле можно сформулировать как «инновационный путь развития». А поскольку «инновационность» сегодня проявляет себя как ускорение во времени, обновление научно-производственной базы и становится глобальной тенденцией экономических сдвигов, то методологическое обеспечение инновационного процесса заслуживает более углубленного внимания.

Поэтому к новому с позиций развития методологических знаний для раскрытия основных методологических проблем «управления инновационным развитием бизнеса» целесообразно, на наш взгляд, отнести:

- взгляд на научное направление «информатизации управления» с позиций саморазвития;
- приоритет не столько эффективности производства, сколько решения целевых задач по повышению конкурентоспособности предприятия на рынке;
- уточнение понятий «цифровая экономика», «бизнес», «инновационное развитие», «конкурентоспособность»;
- программно-проектную методологию управления инновационным развитием в условиях цифровой экономики;
- наделение предприятия, как целостного объекта, качествами, характерными для живых организмов (интересы, поведение, рефлексия, адаптационные свойства, гомеостаз и т. д.);
- постепенная замена методов и форм административно-командного давления на методы институциональной организации и механизмы цифровой экономики;
- регулирование экономической устойчивости хозяйствующих субъектов через систему связей и развитие коммуникаций;
- фактор инновационности не только в технико-технологическом аспекте, но и в институциональном и организационно-управленческом.

Таким образом мы включаем в методологию инновационного развития – специфику объекта, установки, цели развития, инструментарий инжиниринга, механизм и технологию организации изменений.

Список использованных источников

1. Коляденко С. В. Теоретичні аспекти цифрової економіки як науки / С. В. Коляденко // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід: тези доповідей VII Міжнародної науково-методичної конференції Форуму молодих економістів-кібернетиків (Тернопіль, 21–22 жовтня 2016 р.). – С. 142–144.
2. Воронкова В. Г. Нова парадигма філософії економіки XXI століття / В. Г. Воронкова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. – Вип. 46. – С. 19–32.
3. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. / О. О. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА МИГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СТРУКТУРЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Драгун М.В., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

В 2000–2017 гг. в условиях сложившейся демографической ситуации миграция остается важным источником роста его численности, однако чаще всего недостаточным для того, чтобы компенсировать естественную убыль. В 2000 г. она была зарегистрирована на уровне 41,2 тыс. человек, а к концу 2017 г. ее совокупная величина за 2000 – 2017 гг. превысила 523 тыс. человек или 5,5 % к численности населения Беларуси на конец 2017 г. Совокупная величина миграционного прироста за те же годы составила 153,8 тыс. человек. Таким образом, миграционный прирост компенсировал 29 % естественной убыли населения, а в 2013 – 2016 гг. миграционный прирост не только смог полностью компенсировать естественную убыль, но и обеспечил прирост населения страны. В 2017 г. миграционного прироста оказалось недостаточным для того, чтобы компенсировать такие серьезные потери населения (в страну въехало на 10 % меньше населения чем в 2016 г., при этом выехало на 6 % больше).

Такое положение дел заставляет провести серьезный анализ сложившейся ситуации, определить направления совершенствования миграционной политики Республики Беларусь. При этом изучения только статистических данных международной миграции, по нашему мнению, недостаточно; необходимо провести анализ миграционной привлекательности.

Нами рассчитан индекс миграционной привлекательности (ИМП) по методике предложенной Моденовым В. А. и Носовым А. Г. [1, 296–297], как отношение доли государства в мировом ВВП к доле его населения в общем населении мира. Любая страна с ИМП больше 1 является объектом притяжения мигрантов из стран, где этот показатель меньше единицы. ИМП характеризует социально-экономическое положение страны относительно средних мировых показателей. Чем он выше, тем благополучней страна, тем выше уровень социально-экономической стабильности [2, с. 77–83].

Анализ индекса миграционной привлекательности за последние семнадцать лет показал, что все страны можно разделить на три группы. Первая группа – наиболее привлекательные в миграционном отношении, развитые страны (Катар, ОАЭ, США, Германия, Австралия, Канада и др.), где ИМП выше двух. Вторая группа – это страны с индексом от двух до единицы (Литва, Россия, Польша, Беларусь и др.). Третья группа стран в системе мировых тенденций данного индекса – это страны, как показал анализ, выталкивающие мигрантов со своей территории (Китай, Украина, Армения, Узбекистан, Молдова и др.), где ИМП меньше единицы.

Нами был рассчитан индекс миграционной привлекательности для ряда стран каждой из трех групп за последние семнадцать лет, с которыми у Республики Беларусь происходит миграционный обмен. Самые высокие ИМП у США, Канады и Германии, индексы этих стран находятся в пределах от 4,48 до 2,83. Несколько ниже индексы у Великобритании (2,61 в 2017 г.), Италии (2,25 в 2017 г.) и Израиля (2,16 в 2017 г.). Важно отметить, что за последние семнадцать лет ИМП этих стран имеет отрицательную динамику. Так индекс США в 2017 г. по сравнению с 2000 г. уменьшился более чем на 21 %, Германии – 19 %, Канады – 22 %, Великобритании – 20 %, Италии – 36 % и Израиля – 15 %.

Страны первой группы, в особенности Германия, Израиль и США, являются лидерами из стран дальнего зарубежья по привлечению белорусских граждан. Так в Германию за 2010–2016 гг. в среднем уехало 464 человека, в Израиль – 341, в США – 262. При этом большинство выехавших граждан – это высококвалифицированные специалисты трудоспособного возраста, студенты. Из числа стран второй группы самые высокие индексы у Литвы (1,89 в 2017 г.) и Польши (1,74 в 2017 г.). Динамика ИМП этих стран за последние семнадцать лет была положительной, ИМП Литвы вырос почти на 40 %; Польши – на 18 %.

В 2017г. Беларусь среди стран СНГ имеет четвертый по величине ИМП после России, Казахстана и Туркменистана. Отметим, что в 2016 г. Беларусь была на третьем месте после России и Казахстана. Индекс Беларуси за последние семнадцать лет имел волнообразную динамику, так в 2000 он составлял 0,74, в 2008 – 1,17, в 2014 – 1,25, 2016 – 1,12 и в 2017 – 1,09. Индекс миграционной привлекательности России изменялся от самого низкого в исследуемом периоде 1,37 в 2000 г., до самого высокого 1,87 в 2008 г. ИМП Казахстана в течение 2000 – 2014 гг. имел возрастающую динамику – с 0,97 в 2000 г. до 1,63 в 2014 г., то есть рост составил более чем 68 %. Также нами отмечена положительная динамика ИМП Туркменистана – за последние годы рост составил более 70 %.

Из числа стран второй группы стабильно высокие миграционные потоки белорусов в страны с более высоким ИМП. Так в Россию за последние пять лет уехало почти 50 % всех выбывших, стихийно реагирующих на потенциальные экономические возможности Российской Федерации. В условиях роста ИМП Литвы и Польши за последние семь лет, число белорусских граждан выехавших в эти страны выросло на 87 % и 65 % соответственно.

Страны СНГ, в которых ИМП ниже 1 это – Армения, Украина, Узбекистан, Молдова, Кыргызстан и Таджикистан. Анализ показал, что индексы большинства из этих стран имеют положительную динамику. Так из года в год наблюдается рост ИМП в Узбекистане, (43 % в 2017 г. по отношению к 2000 г.). ИМП Армении вырос в 2017 г. по отношению к 2000 г. на 48 %; Таджикистана – на 37 %; Молдовы – на 32 %. ИМП Украины имеет волнообразную динамику с 0,71 в 2008 г. до 0,51 в 2017 г. это объясняется нестабильной политической и экономической ситуацией в стране.

Страны третьей группы, можно считать «донорами» населения для Республики Беларусь, поскольку численность населения пополняется за счет прибывших из Украины, Армении, Молдовы, Узбекистана и других стран. В течение 2014–2015 гг. наблюдался значительный рост мигрантов из Украины, в связи с политическими событиями в этой стране: с 2203 человек в 2013 г. до 10 571 в 2015 г. В 2016г. число прибывших из Украины сократилось до 5492 человек или почти на 42 % по отношению к 2015 г. На наш взгляд, в ближайшее годы такая динамика будет продолжаться и приток населения из Украины будет сокращаться, это связано с тем, что те кто хотели реализовать свои миграционные намерения их уже выполнили. В более чем восемь раз за период с 2010 г. увеличился приток мигрантов из Китая.

Исследование показало, что качественный состав прибывающих в Беларусь оставляет желать лучшего. За последние шестнадцать лет миграционный прирост лиц трудоспособного возраста уменьшается, 8248 чел. в 2000 г. по отношению к 3329 чел. в 2016 г. Одновременно с этим растет доля лиц предпенсионного возраста и пенсионного возрастов в числе прибыв-

ших на постоянное место жительства, что ускоряет процесс старения населения, ухудшает его возрастную структуру. Анализ уровня образования прибывающих на постоянное место жительства показал, что преобладающей социальной группой являются рабочие низкой квалификации. Так в 2016 г. миграционный прирост населения с общим средним образованием выше, чем миграционный прирост населения с высшим образованием на 45,4 %.

Выше приведенный анализ показал, что индекс миграционной привлекательности по экономическим признакам и реальные объемы миграции в международном обмене стран коррелируются. В системе мировых тенденций из Республики Беларусь с одной стороны выезжают мигранты в страны с более развитой экономикой (США, Германия, Канада, Польша, Литва, Россия и др.); с другой стороны происходит приток мигрантов из стран менее развитых экономически (Армения, Украина, Узбекистан, Молдова, Кыргызстан и Таджикистан, Китай и др.).

Таким образом, на основании проведенного анализа и в условиях перехода экономики на инновационный путь развития крайне актуальной становится разработка процедур, которые поощряют въезд в Республику Беларусь нужных для страны мигрантов и ограничивают доступ на отечественный рынок труда тех, в ком нет нужды. При решении задач привлечения в страну мигрантов для пополнения населения, рабочей силы и развития инновационного потенциала на передний план выходят мероприятия, способствующие диверсификации миграционных потоков и приданию им различного статуса. Среди них особое значение имеют разработка и внедрение дифференцированных механизмов отбора, пребывания, привлечения и использования иностранной рабочей силы в зависимости от профессии (специальности), квалификации, развитие программ организованного набора трудовых мигрантов в государствах исхода, включая создание информационных и медицинских центров в странах, с которыми установлен безвизовый порядок въезда-выезда. Необходимо упрощать процедуры привлечения квалифицированных работников по профессиям, востребованным на рынке труда, и устанавливать более жесткие административные и экономические барьеры на пути найма на работу временных трудовых мигрантов для выполнения малоквалифицированных и неквалифицированных работ. Особое внимание следует уделить стимулированию бизнес-иммиграции в республику, регулированию привлечения иностранных инвесторов и предпринимателей [4].

Список использованных источников

1. Моденов В.А., Носов А.Г. Россия и миграция. История, реальность, перспективы. – Москва, Прометей, 2004. – Изд. 2-е. – 328 с.
2. Мукимова Н.Р. Количественная оценка миграционных тенденций государств // Труд и социальное развитие. – 2009. – № 3.
3. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/index.htm>. – Дата доступа: 18.02.2019.
4. Тихонова Л.Е. Миграционные процессы в Республике Беларусь: тенденции и проблемы / Л.Е. Тихонова // Состояние и перспективы демографического развития Республики Беларусь / Е. А. Антипова [и др.] ; рец.: П. Г. Никитенко, А. Е. Иванова ; ред.: Т. Н. Миронова, С. В. Рязанцев. – Минск: Виза Групп, 2017. – С. 88–100.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 18.02.2019.
6. Рыбаковский Л. Л. Функции и последствия миграционных процессов // Социологические исследования. – 2017. – № 10. – С. 56–63.
7. Тихонова Л.Е., Фокеева Л.В. Демографический потенциал Республики Беларусь: анализ и перспективы развития. – Минск: БГУ, 2015. – 200 с.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ СТРОИТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И СЕРТИФИКАТА «ЗЕЛЁНОГО ЗДАНИЯ»

Ермалович М. В., ООО «Коллиерз интернешнл консалтинг», г. Минск, Беларусь

Верезубова Т. А., Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь

В рыночной экономике одной из важнейших функций, которые выполняют налоги, является экономическая функция, т. е. воздействия государства на экономику с помощью регулирования налогового бремени и стимулирования развития позитивных явлений. К ним можно отнести защиту природы и окружающей среды обитания человека. С этой точки зрения вполне оправданным является подход государства к оптимизации налоговой нагрузки при налогообложении коммерческой недвижимости, при эксплуатации которой минимизируется вредное воздействие на окружающую среду за счёт более экономичного потребления энергетических и водных ресурсов, уменьшения объёмов сточных вод, раздельного сбора отходов.

Такой подход соответствует и мировой практике, где строительство и эксплуатация экологической коммерческой недвижимости стимулируется понижающими коэффициентами для таких ресурсных налогов как налог на недвижимость и землю. В свою очередь, эти налоги в дальнейшем при сдаче имущества в аренду включаются в сумму арендной платы, покрываемой арендатором. Арендатор, как правило, не только уплачивает арендную плату и погашает операционные затраты, но и оплачивает целиком услуги по эксплуатации здания, в которые могут входить ремонт и обслуживание лифтов, профилактика вентиляционного оборудования и т. д., т. е. расходы по аренде. Помимо коммунальных и эксплуатационных услуг арендодатель несёт также и прочие затраты: налоги на землю и недвижимость, страховые платежи по зданию и затраты на обслуживание мест общего пользования. Для таких типов затрат существуют общепринятые мировые подходы к возмещению. Каждый из подходов предусматривает погашение той или иной категории затрат. Для наглядности характеристики различных условий аренды их разновидность представлена в таблице ниже. Знаком «+» отмечены затраты, которые погашаются арендаторами в соответствии с данным подходом, знаком «-» затраты, которые несёт арендодатель.

Таблица 1 – Подходы к возмещению затрат по аренде

Тип возмещения	Налоги	Страховые платежи	Расходы на общую площадь
N Lease	+	-	-
NN Lease	+	+	-
NNN Lease	+	+	+

Примечание: Собственная разработка автора на основе [1].

В Республике Беларусь широкое распространение получили 2 практики. Например, в г. Минске при сдаче в аренду недвижимости используется общий подход к возмещению. Иногда к общим затратам могут добавить расходы на маркетинг. В редких исключениях может отдельно прописываться возмещение налогов. Вторая практика предусматривает возмещение по подходу «N Lease». Стоит отметить, что второй подход чаще используется в регионах, чем в столице, поскольку уровень налоговой нагрузки в регионах существенно ниже. В обеих практиках зачастую учитываются расходы на обслуживание мест общего пользования, несмотря на устоявшиеся подходы к возмещению. Использование вариантов заключения до-

говоров аренды недвижимости обусловлено значительной разницей в оценке кадастровой стоимости земельных участков городов. Что касается налога на недвижимость, то в регионах он также ниже за счёт меньшей стоимости строительства объектов недвижимости.

Таблица 2 – Сведения о кадастровой стоимости 1 кв. м участка в областных центрах Республики Беларусь по состоянию на 01.01.2019

Областной центр	Кадастровая стоимость 1 кв. м земельного участка, руб.
Минск	949
Гомель	240
Брест	224
Гродно	204
Могилёв	188
Витебск	186

Примечание: Собственная разработка на основе [2].

У арендодателя есть 2 способа покрытия налоговых затрат: применение одного из подходов возмещения либо увеличение арендной ставки.

При первом варианте необходимо учитывать, что у арендатора увеличится уровень платежей помимо основной арендной платы. В таких случаях принято снижать ставку арендной платы за квадратный метр, чтобы выдержать конкуренцию на рынке. Снижение арендной ставки психологически воспринимается арендаторами лучше, так как именно на неё в первую очередь обращают внимание в процессе переговоров.

Второй вариант является косвенным возмещением налогов, поскольку у арендодателя остаётся налоговая статья расходов и он может выбирать как ему лучше распорядиться полученным дополнительным доходом. В данном варианте арендатора может оттолкнуть уровень арендных ставок, но сравнивая итоговую сумму платежей за кв.м. станет ясно, что сумма аренды не отличается. Так как в столице налоговая нагрузка на владельцев зданий значительно выше, чем в регионах, то это порождает проблему высоких расходов на здание.

В последние годы Минским советом депутатов предпринимаются шаги по снижению налоговой нагрузки для всех участников рынка путём уменьшения коэффициентов к налогам. Так, г. Минск был разделён на несколько зон и для некоторых из них устанавливаются определённые коэффициенты для налогов на недвижимость и землю ниже, чем установленные в налоговом кодексе. В декабре 2018 года было принято новое решение депутатов, которые снизили повышающий коэффициент на 0,1 для каждого вида налогов [3].

Помимо этого, было принято решение о снижении налоговой ставки и изменении условий расчёта налога на недвижимость и землю. Ранее владелец освобождался от налога на недвижимость в течение первого года эксплуатации, а начиная со второго года платил налог по ставке 1 % от остаточной стоимости здания. Согласно последним изменениям, владельцы зданий освобождаются от налога на недвижимость в течение первого года, а на протяжении следующих 4 лет ставка налога составляет 0,2 %, 0,4 %, 0,6 % и 0,8 % соответственно. Такому же пересчёту подлежит земельный налог. Ранее земельный налог уплачивался с первого года полной суммой. Данные решения значительно снижают нагрузку на владельцев зданий и являются стимулом для строительных организаций, занимающихся созданием объектов недвижимости и руководящих этим процессом (далее девелоперов).

Несмотря на данные послабления, девелоперы с опаской разрабатывают новые проекты: потребители ожидают новых и красивых зданий, которые бы отвечали современным технологиям и дизайну. В условиях повышенной загрязнённости городов к зданиям в последнее время предъявляются требования не только к их стилю и технологичности, но и экологично-

сти. Особенно остро этот вопрос возникает для крупных мегаполисов, где застройка ведётся очень плотно.

Одним из вариантов для дополнительного стимулирования строительства не просто зданий, а современных высокотехнологичных небоскрёбов является введение и принятие стандартов «Зелёное здание».

Сертификат «Зелёное здание» присваивается строению, которое спроектировано и возведено с учётом экологических требований:

1) к качеству применяемых строительных материалов. Здания могут строиться с использованием переработанных материалов, а также без использования в составе с летучими компонентами. ???

2) к потреблению внешних ресурсов, их последующему выбросу в окружающую среду. При строительстве здания используются солнечные панели и ветровые турбины в качестве дополнительного источника электрической энергии. Чтобы сократить выбросы отходов в окружающую среду в зданиях могут быть установлены «сухие» туалеты, которые в значительной мере снижают объёмы канализационных сбросов.

3) к комфорту для людей внутри здания. Поскольку при строительстве здания могут использоваться токсичные материалы, то у людей находящихся внутри здания иногда может возникать симптом больного здания. Данный симптом проявляется в плохом самочувствии у людей без явной на это причины, которые кроются в самом здании.

Наличие «зелёного» сертификата у здания не только повышает ценность и стоимость объекта, но и улучшает имидж города в целом. Сертификат свидетельствует об ответственно использовании ресурсов и бережному отношению к окружающей среде.

В качестве стимула к строительству подобных объектов предлагается ввести ряд льгот для владельцев зданий с «зелёным» сертификатом:

1) Снижение ставки налога на недвижимость.

Поскольку строительство «зелёного» здания обходится дороже за счёт наличия в нём дорогостоящего дополнительного оборудования, следует провести более умеренный рост ставок налога на недвижимость. Например, в первые 7 лет после освобождения от уплаты налога использовать ставку налога начиная с 0,1 % и повышая ежегодно на 0,15 % вплоть до значения 1 %. Учитывая, что стоимость строительства 1 кв. м «зелёного» здания выше чем у обычного, то данная мера позволит бюджету сохранить приемлемый уровень налоговых поступлений. Владелец здания компенсирует затраты на налог через повышение ставки, поскольку аренда в здании с таким сертификатом является престижным и для некоторых международных компаний обязательным условием.

2) Установление более низкого повышающего коэффициента.

Чтобы сохранить преимущества владения «зелёного» здания по истечению льготного периода следует ограничить размер повышающего коэффициента. Поскольку время от времени прилагаются усилия по оптимизации налоговой нагрузки на юридических лиц, то следует устанавливать не статичный коэффициент, а динамический. Так, если местный совет депутатов может увеличивать ставку налога на землю и недвижимость в 2,5 раза, то для зданий с «зелёным» сертификатом данный коэффициент целесообразно устанавливать ниже на 0,7. Данный стимул позволит владельцам рассчитывать на дальнейшее пользование льготами.

Таким образом, введение сертификации «зелёное здание» в Республике Беларусь создаст стимул девелоперам строить современные здания и не опасаться за высокий уровень операционных расходов. Также данное решение позволит улучшить имидж города Минска и привлечь международные инвестиции.

Список использованных источников

1. Ling David C., Real estate principles : a value approach / David C. Ling, Wayne R. Archer.

2. Национальное кадастровое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vl.nca.by/>. Дата доступа: 02.11.2019.

3. О внесении изменений и дополнения в решение минского городского совета депутатов от 21 декабря 2016 г. N 255: Решение минского совета депутатов 21 дек. 2018 г. N 88 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2019. – 9/93588.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И АКТУАЛИЗАЦИЯ SMART-ЭКОНОМИКИ

Жудро М. К., *Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь*

Жудро Н. В., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Исследование фундаментальных актуальных институционально-экономических мировых процессов глобализации, либерализации и цифровизации развития мировой экономики свидетельствует о появлении вызова конфликтного их взаимодействия. Сложившаяся и потенциальная архитектура институционального взаимодействия национальных экономик на основе использования фундаментального регламента реализации недискриминационных и наиболее благоприятных многосторонних договоренностей в рамках ВТО не позволяет формировать конкурентные базовые их конструкции и задавать границы, за которые национальный политический, экономический протекционизм не будет выходить.

Согласно авторским и экспертным прогнозам, в долгосрочной перспективе сформулированные фундаментальные негативные институционально-экономические мировые процессы глобализации, либерализации и цифровизации развития мировой экономики сохранятся, конъюнктура мирового рынка останется нестабильной, а торговля продолжит развиваться под влиянием не только естественной конкуренции, но и политических факторов. Страны, выступающие в качестве основных производителей и экспортеров высокотехнологичных товаров и услуг, будут по-прежнему увеличивать государственную поддержку протекционизма как в национальных, так и транснациональных границах, видоизменяя ее структуру и повышая эффективность.

Ключевыми потенциальными условиями сохранения указанных выше негативных трендов в мировой экономике являются, в первую очередь, сложившиеся глобальные диспропорции уровня развития национальных экономик и доходов населения развитых и бедных стран. Так, имеет место доминирующий рост численности и урбанизации населения мира за счет развивающихся стран. Ожидается, что к 2050 году численность населения мира увеличится до 9,7 млрд человек, что потребует нарастить производство только продовольствия более чем на 50 % к сложившемуся уровню. При этом 99 % прироста населения будет приходиться на страны Африки и Азии с более низким уровнем развития национальных экономик и качеством жизни населения. Кроме того, быстрый рост населения может обернуться негативными последствиями для экосистем и природных ресурсов;

В настоящее время более половины населения мира проживает в городах. По прогнозам, эта доля к 2050 году достигнет двух третей. В тот же время с 1990 года 27 государств перешли из категории нетто-экспортеров (стран, которые экспортируют больше продукции, товаров и услуг, чем импортируют) в число импортеров продовольствия. И, как следствие, это повлечет за собой увеличение масштабов голода и недоедания. По оценкам ООН, число хронически недоедающих людей составило в 2016 году 815 млн человек (на 38 млн больше по сравнению с предыдущим годом). В то же время в современных условиях получает доми-

нирование ориентации потребителей в развитых странах на повышение качества и безопасности всех без исключения товаров, услуг, включая и продукты питания.

Изложенные выше тренды обостряют международную конкуренцию и мотивируют национальных регуляторов к активизации практики санкционных инструментов в международной торговле товарами и услугами, демпинговых диспропорций в рамках глобальных страновых цепочек создания добавленной стоимости, протекционизма как в национальных, так и транснациональных границах.

В этой связи следует отметить, что Республике Беларусь целесообразно придерживаться стратегии укрепления социально-экономического суверенитета и повышения глобальной конкурентоспособности на основе оптимального и устойчивого высокотехнологичного развития ключевых секторов национальной экономики.

Изложенные выше вызовы в развитии мировой экономики свидетельствуют о необходимости углубления исследования актуальных теорий и методологии разработки инструментария развития и реализации экономической политики компаний. Так как доминирующие среди ученых концепции, теории не учитывают особенности инноваций и системных кризисов в мировой экономике. В качестве научного аргументирования состоятельности указанного теоретико-методологического подхода выступает сформулированная в экономической науке парадигма циклического развития традиционной мировой экономики.

Позитивно характеризуя научные рекомендации и методологические конфигурации развития традиционной экономики, следует отметить, что она недостаточно учитывает глобальную специфику Smart-экономики. Термин «SMART / SMARTER» преимущественно идентифицируется с помощью мнемонической аббревиатуры SMART:

- 1) specific (конкретный);
- 2) measurable (измеримый);
- 3) attainable, achievable (достижимый);
- 4) relevant (актуальный);
- 5) time-bound (ограниченный во времени) используемой в менеджменте и проектном управлении для определения целей и форматирования задач.

Само слово smart, означает правильная постановка цели, что цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, значимой и соотноситься с конкретным сроком [1]. В информационных технологиях термин SMART идентифицируется с помощью мнемонической аббревиатуры:

- 1) self (самостоятельный);
- 2) monitoring (контроллинг);
- 3) analysis (оценка, анализ);
- 4) reporting (отчет);
- 5) technology (технология) или self-monitoring analysis and reporting technology – технология самотестирования и диагностика работоспособности компьютерных устройств (например, жестких дисков).

Интегрированным признаком контента практикоприменения термина SMART в приведенных выше двух случаях выступает автоматизированное, роботизированное состояние того или иного явления и поэтому в экономике его интерпретируют как «интеллектуальный, умный». И, как следствие, термин Smart-экономика ассоциируется с дефиницией «интеллектуальная экономика», функционирование которой обеспечивается на основе реализации фундаментального условия тотальной и перманентной системы взаимодействия «искусственного» и «физического интеллекта».

Поэтому в условиях цифровой экономики термин SMART следует идентифицировать с помощью следующей мнемонической аббревиатуры:

- 1) system (системный);
- 2) management (менеджмент);

3) *artificielle intelligence* (искусственный интеллект);

4) *reliable* (надежный);

5) *time-bound* (ограниченный во времени) или как система «умных» институтов, инструментов обоснования и принятия управленческих решений по определению целей, задач и организации конкретного, измеримого, достижимого, значимого в определенном лаге времени взаимовыгодного взаимодействия стейкхолдеров бизнеса [1].

Следовательно, в новой экономике интеллектуальный ресурс становится драйвером современной экономики. Роботизированные заводы – уже реальность, на повестке дня роботы-технические системы (автомобили, дроны, 3D-принтеры, печатающие нужные товары прямо на дому). Все эти технические новшества вытесняют труд человека, сужая рынок традиционных сегментов бизнеса.

Интеллектуальные инструменты анализа «больших массивов данных» в социальных сетях за секунды находят информацию о платежеспособности заемщика и уже превосходят компетенции банковских кредитных инспекторов. Облачные технологии позволяют предоставлять сервисы населению централизованно, минуя локальных посредников. ИТ-сервисы прямо из Интернета: и электронная почта, и офисные приложения, и многочисленные программы для ведения бизнеса создают предпосылки для роботизации бизнес-коммуникаций. Например, на рынке услуг заказа такси, где за несколько лет практически полностью вытеснены колл-центры (диспетчерские службы), а тарифы перевозок пассажиров существенно снижаются. В области интеллектуальной экономики трансформируется правило Парето – 20 % усилий можно добиться 80 % результата, в 20 % результатов требует 80 % усилий.

Выполненные исследования свидетельствуют о том, что значительным тормозом ускорения технологического развития выступает, во-первых, институциональная и социально-экономическая инерция, связанная с длительными сроками новеллизации профессиональных компетенций, которые требуют определенного времени для их адаптации. Smart-экономика: понятие «рабочие руки» постепенно уходит в прошлое [1]. Во-вторых, Smart-экономика создает доступ к множеству альтернативных точек зрения, авторских и сканированных (заимствованных) инноваций, которые формируют бизнес-среду глобальной, прозрачной и публичной. Она более не ограничена стандартным перечнем институтов и позволяет пользователю больше самостоятельно выбирать, какой из миллионов альтернативных ресурсов и их комбинаций, расположенных в Интернете, кому отдать предпочтение. При этом доступ к такого рода ресурсам бесплатный. Эти новые возможности Smart-экономики ориентируют ученых разрабатывать новые парадигмы для проведения исследований всех проблем интеллектуальной экономики предприятий, страны и в целом мировой экономики в современных условиях. Принципиальным современным методологическим подходом к обоснованию инструментария, основанного на учете Smart-экономики, является констатация учеными такого относительно временного сценария в мировой экономике как мировой или системный кризис.

Исследование актуальной эмпирической статистики результативности практики инструментов самых различных мега-, макро-, микроинтервенций, как инвестиционными, кредитно-финансовыми учреждениями, так и правительствами отдельных стран, а также современных тенденций развития мировой экономики и экономики отдельных стран позволяет утверждать об отсутствии реальных принципиальных позитивных итогов доминирующей интервенционной политики и практики преодоления системного финансово-экономического кризиса в условиях Smart-экономики. Так, мировая практика интервенций становится все более противоречивой: рост интервенционных расходов не сопровождается адекватными результатами роста их эффективности и появлением фактов устойчивости позитивных изменений в экономике стран. Другим словами, политика сохранения и активизация модернизации инструментов самых различных мега-, макро-, микроинтервенций как инвестиционными, кредитно-финансовыми учреждениями, так и правительствами различных государств не со-

здает предпосылки для преодоления системного кризиса и достижение устойчивого функционирования экономики субъектов бизнеса.

Исходя из этого, можно утверждать о научной уязвимости и недостаточной экономической обоснованности доминирующих приведенных выше концепций и теорий цикличности развития мировой экономики, мирового финансово-экономического кризиса и практику интервенций для его преодоления в условиях Smart-экономики. И, как следствие, приведенные выше негативные тенденции в мировой экономике в значительной мере являются факторами инвестиционных, финансово-экономических диспропорций, сохранения социально-экономических проблем как в отдельных государствах, так и целом в мире. Поэтому возникает острая необходимость разработки новых парадигм и инструментов управления бизнесом с целью достижения его устойчивости в условиях усиления факторов Smart-экономики, которые создают предпосылки для появления новых инвестиционных, финансово-экономических как пропорций, так и диспропорций в мировой экономике.

Выполненные исследования современных научных подходов к идентификации и интерпретации современных инвестиционных, финансово-экономических диспропорций в условиях Smart-экономики позволяют констатировать большую обоснованность ее применения как ключевой компетенции в понимании глубинных процессов, происходящих в современной интеллектуальной мировой экономике.

Согласно аналитическим и эмпирическим авторским и экспертным прогнозам можно констатировать развитие в обозримом будущем новой экономической реальности [2, 3]. Она может быть представлена как постоянно и неожиданно прерывающаяся последовательность периодов экономического благополучия и спада активности. Глобальная коммуникация, в «мирное время» приносящая пользу всем участникам экономической деятельности, превращается в среду появления еще большего количества зон турбулентности. При этом следует интерпретировать дефиницию «хаос» не как преимущественно трактуется в настоящее время – специфичное неустойчивое, а как сверхсложная устойчивость развития событий.

В качестве примера преимущественно приводят состояние полета самолета в условиях турбулентности (при попадании самолета в атмосферу неоднородных потоков его трясет, подбрасывает, может изменяться курс полета, снижается скорость, возникает паника среди пассажиров и т. д.) [4, 5]. Приведенное состояние полета самолета хорошо известно авторам этой статьи. Поэтому авторы не разделяют широко распространенное неоправданно завышенное на грани трагического состояние полета самолета, паническое поведение всех авиапассажиров и т. д. Безусловно, состояние полета самолета и поведение авиапассажиров, экипажа в условиях турбулентности отличается от штатного и трансформируется в необходимость немедленного принятия рекомендуемых экипажем адекватных мероприятий, предписанных соответствующей инструкцией, и каких-то собственных дополнительных психологических, технических мероприятий с целью самосохранения (устойчивости полета).

Таким образом, принципиально новыми условиями развития Smart-экономики следует рассматривать турбулентность, хаос, риск и неопределенность, которые и образует «новую реальность», которая теперь целесообразно считать нормальной для функционирования рынков и работы компаний.

Список использованных источников

1. Жудро М.К. Дизайн смарт-экономики – новый вызов экономической мысли / М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 18–19 мая 2017 г.) : в 2 т. – Минск : БГЭУ, 2017. – Т. 1 – С. 84–85.
2. Жудро М.К. Smart-экономика новый вызов развития дизайна формирования профессиональных экономических компетенций/ М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Формирование организационно-экономических условий эффективного функционирования АПК : сборник научных статей 9-й Меж-

дунар. науч.-практ. конф. (Минск, 25–26 мая 2017 г.) / редкол. : Г.И. Гануш [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2017. – С. 149–154.

3. Жудро, М.М. Инновационный организационно-экономический механизм развития гибридных высокотехнологичных организаций в условиях цифровой экономики: менеджмент, бизнес, образование (теория, аналитика, инструментарий) : монография / М. М. Жудро. – Могилев : МГОИРО, 2017. – 222 с.

4. Турбулентность [Электронный ресурс]. // – Режим доступа: <http://www.science.yoread.ru/news.php?readmore=935>. – Дата доступа: 01.06.2012.

5. Chaotics: искусство управления в эпоху турбулентности [Электронный ресурс]. // – Режим доступа: <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/10/Chaotics.pdf>. – Дата доступа: 01.06.2012.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА: АКТУАЛЬНАЯ ПРАКТИКА И ТЕОРИЯ

Зеленкевич М. Л., *Институт бизнеса БГУ, г. Минск, Беларусь*

Государственное регулирование экономики является реакцией на недостатки в функционировании рыночного механизма. Имеются в виду такие издержки рынка, как нарушение экономического равновесия, кризисы, безработица, ухудшение окружающей среды и социальные проблемы. В рамках кейнсианского направления экономической мысли были определены факторы, приводящие к необходимости государственного регулирования рыночных отношений. К ним относятся:

- макроэкономическая неустойчивость рынка, циклические колебания производства, дохода, занятости;
- увеличение доли коллективного, общественного, в том числе правительственного потребления;
- расширение сфер, требующих государственного вмешательства (охрана окружающей среды, безопасность и др.);
- усиление интеграции хозяйствующих субъектов, стран, что привело к возрастанию масштабов инвестиционных потоков;
- усиление тенденции к монополизации [1].

Институциональные подходы к определению места и функций государства в экономическом, и в частности инновационном развитии, исследовала Н. И. Богдан, которая обосновывает институциональную концепцию сильного государства, отмечая при этом, что функции государства достаточно широки и со временем могут изменяться. «Государство является не только гарантом норм и правил, государство посредством своей экономической деятельности формирует среду для бизнеса и одновременно является одним из участников этой экономической деятельности» [2, с. 24]. В процессе установления государством институциональной среды, важным фактором становится формирование и поддержание доверия, отсутствие которого отрицательно сказывается на рынках. Таким образом, институциональная среда инвестиционного процесса включает не только законодательные рамки, но и механизм доверия участников рынка к действиям государства, а также стимулы к развитию бизнеса.

Представляет интерес позиция Серегиной С. Ф., которая анализирует регулирующие функции государства в экономике посредством системного подхода и определяет три направления действий государства в экономике. Первое – функции государства как представителя всех членов общества и интересов общества как единого целого, второе – поддержка экономической системы и ее рыночной формы, и третье – это гармонизация развития различных сфер общественной жизни [3, с. 129]. Развивая данное положение

применительно к инвестиционному рынку на современном этапе его функционирования, считаем, что можно определить три направления государственного регулирования:

1) формирование институциональных условий для реализации инвестиционного процесса (обеспечение равного доступа субъектов рынка к информации, утверждение правил, правовых и организационных норм и т. п.),

2) поддержание конкурентных процессов на рынке инвестиций (свободу входа-выхода на рынок, поддержание соперничества между фирмами, ограничение монопольной власти, недобросовестной конкуренции),

3) гармонизация развития различных сфер общественной жизни (государство в данном контексте рассматривается как участник инвестиционного процесса в экологии, здравоохранении, науке и других областях).

Решение проблемы оптимизации государственного регулирования инвестиционного процесса находится под влиянием ряда факторов. Выявление этих факторов прежде всего, базируется на модели инвестиционного рынка в стране. В научной литературе достаточно полно обоснована сущность двух моделей инвестиционного рынка: англо-американской и европейской, которые отличаются друг от друга характером государственного вмешательства в механизм инвестиционного рынка через различные финансовые институты и инструменты. Данное обстоятельство определяет организационно-экономическую модель механизма регулирования инвестиционного процесса, ее тип, структуру и инструменты. Целесообразно остановиться на институциональных факторах, определяющих характер инвестиционного процесса и необходимость его государственного регулирования. К наиболее важным, по нашему мнению, относятся: глобализация, транзакционные издержки, несовершенство механизмов конкуренции на инвестиционном рынке.

В основе процессов глобализации лежит всемирное утверждение рыночного механизма экономического развития [4, с. 71]. Глобализация привела к углублению международного разделения труда и расширению связей между странами, отдельными регионами и предприятиями, т. е. к росту открытости экономик отдельных стран. В таких условиях государственное воздействие на экономический рост посредством согласования национальных интересов, интересов глобального развития и интересов региона становится необходимым условием стабильного развития национальных государств и мировой экономики. Здесь возникают противоречия между интересами развитых и развивающихся государств. Разрешаются эти противоречия при помощи согласования методов и инструментов государственного регулирования экономических процессов. Подвижность новых институциональных структур и регулирующих механизмов становятся условиями современного этапа развития экономики.

Другим институциональным фактором, определяющим характер государственного регулирования инвестиций, являются транзакционные издержки. В инвестиционном процессе они связаны с издержками доступа к информации и сложностью согласования инвестиционной политики между участниками инвестиционного процесса. Асимметричность информации и противоречивость условий и норм заключения контрактов позволяют субъектам рынка преследовать собственные интересы в ущерб интересам партнеров. Формирование общего открытого рынка информации, унификация организационно-экономических условий для реализации инвестиционных проектов становятся важнейшими функциями государства на национальном и макрорегиональном уровнях. Государственные механизмы поддержки инвестиционного процесса (например, таких как индикативное планирование) призваны стать элементами современных рыночных институтов.

Еще одним институциональным фактором, обуславливающим необходимость государственного вмешательства в инвестиционный процесс, является несовершенство рыночной конкуренции, которая не позволяет достигать общенациональные цели одновременно с целями роста дохода от инвестирования. В этих условиях государство с

помощью финансовых и других косвенных инструментов (гранты, налоговые льготы, снижение торговых пошлин и др.) направляет инвестиции на перспективные направления и сферы.

Анализ инвестиционного процесса с позиции институционального и системного анализа предполагает обоснование принципов его государственного управления и регулирования, которые определяют организацию данного процесса. В научной литературе принципы государственного управления рассмотрены достаточно широко. Однако это не означает, что все они применяются в практической деятельности. Нас интересует прежде всего тот их аспект, который относится к функционированию механизма регулирования инвестиционным процессом. В научной литературе представлены так называемые структурные принципы государственного управления, к которым относятся «закономерности, отношения и взаимосвязи организации групп элементов государственного управления» [5, с. 241]. Условно данные принципы можно разделить на четыре группы: целевые (отражающие закономерности рационального построения дерева целей государственного управления), функциональные (отражающие взаимосвязь различных функций управления), организационные (связанные с закономерностями построения организационной структуры государственного управления) и процессуальные (отражающие взаимосвязи рационального ведения управленческой деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления). Эффективность государственного регулирования инвестиционного процесса в значительной степени определяется упомянутыми выше требованиями.

Организация государственного регулирования включает также разработку и реализацию различных видов государственной политики. Научный интерес с точки зрения объекта регулирования - инвестиционного процесса, представляют следующие виды государственной политики: структурная и инновационная. Особенности структурной политики государства определяются приоритетными направлениями развития экономики и предусматривает формирование ее высокотехнологичной модели в соответствии с новейшими техническими разработками. Как известно, структура экономики может иметь позитивный, либо негативный характер. Во втором случае наблюдается опережающий спад производства в обрабатывающих, наукоемких отраслях, увеличивается доля промежуточной продукции в валовой продукции. При этом структурная политика направляется на формирование экономической среды для роста производства, с поддержкой инвестиций в приоритетные отрасли. Эта политика имеет селективный, стратегический характер. Ее задачей является повышение экономической эффективности, высокого технического уровня производства и обеспечение на этой основе экономического роста.

Прогрессивные структурные преобразования всегда тесно связаны с развитием инновационной деятельности, которая является неотъемлемым элементом инвестиционного процесса, что находит отражение в разработке государственной инновационной политики. В научных источниках обоснованы методологические подходы по реализации экономических, организационных и институциональных преобразований в инновационной стратегии государства. На наш взгляд, особенностью современного инвестиционного процесса в единстве элементов и стадий является его инновационный характер. Это значительно повышает роль государства в координации действий хозяйствующих субъектов по привлечению инвестиций и созданию условий, стимулирующих инновационное развитие экономики.

В ходе реализации структурной и инновационной политики функции государственного регулирования на инвестиционном рынке модифицируются. Развитие мировой экономики также вносит изменения в рыночный механизм. Это предполагает корректировку не только содержания форм регулирования, но его методов и инструментов. Для выполнения своих экономических функций государство, как известно, использует как экономические (косвенные), так и административные (прямые) методы воздействия на инвестиционный

процесс. Данные методы реализуются путем издания и уточнения законодательных актов и постановлений, разработки нормативной базы, а также новых прогрессивных подходов научной организации инвестиционной политики.

По нашему мнению, в условиях реформирования экономики роль государства возрастает, что обуславливает использование как косвенных, так и прямых методов регулирования инвестиционным процессом. При этом необходимо придерживаться основного правила: государство так должно воздействовать на инвестиционный процесс, чтобы не разрушать рыночные основы его реализации. Считаем, что экономические методы воздействия в большей степени подходят для выполнения указанного правила, чем прямые, поскольку влияют на интересы субъектов инвестиционного процесса, изменяя их экономическое поведение в нужном направлении. Среди экономических методов государственного регулирования инвестиционного процесса особое место занимают фискальные и монетарные, которые нацелены на формирование благоприятного инвестиционного климата с помощью фискальных и монетарных инструментов. Данный подход базируется на выводах кейнсианского и монетаристского направлений экономической теории. В кейнсианском направлении экономической теории доказывалась эффективность фискальных методов регулирования. При этом, механизм реагирования экономики на применение указанных методов рассматривался при допущении неизменности цен, либо несущественности этих изменений в краткосрочном периоде. В кейнсианской теории денежным методам в системе регулирования инвестиций отводилась второстепенная роль. В монетаристской концепции решающее значение в функционировании экономики придавалось денежной сфере, когда воздействие на инвестиции реализуется через монетарный фактор – количество денег в обращении, при этом бюджетным инструментам придавалось второстепенное значение. В практике государственного управления экономикой в зависимости от решаемых задач применяются как фискальные, так и денежные методы.

Таким образом, государственное регулирование инвестиционного процесса является необходимым элементом государственного управления экономикой и развивается на основе объективных процессов трансформации рынка, изменений институциональной среды и современных тенденций в мировом сообществе.

Список использованных источников

1. Йохансен, Л. Очерки макроэкономического планирования: [В 3-х ч.]. Пер. с англ. / Л. Йохансен; Общ. ред. пер. В. С. Дадаева. - М.: Прогресс, 1982. – 471 с.
2. Богдан, Н.И. Методология формирования и механизм реализации региональной инновационной политики: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Минск, 2002. – 328 с.
3. Серегина, С.Ф. Роль государства в экономике. Синергетический подход / С.Ф. Серегина. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2002. – 288 с.
4. Пороховский, А. ХХI век и экономическая теория: мировые тенденции и российские реальности // Российский эконом. журнал. – 1999. - № 11-12. – С. 71-75
5. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления: Учебник / Г.В. Атаманчук. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2010. – 525 с.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТОВ РЫНКА ТРУДА ДЛЯ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Зенькова И. В., *Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь*

Клюня В. Л., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В основе авторских концептуальных основ достижения полной и продуктивной занятости для инклюзивного экономического роста лежит, в том числе, авторское видение системы институтов, функционирование которых обеспечивает устойчивость развития рынка труда.

В исследовании систематизированы концептуальные подходы к механизму и моделированию формирования и развития продуктивной и полной занятости Марка Лавуа (Marc Lavoie), Энгельберта Стокхаммера (Engelbert Stockhammer), Морриса Альтмана (Morris Altman), Дж. Паула (J.J. Paul) [1], [2], [3].

Ценность подхода Озлем Онанан (Özlem Onaran) к моделированию продуктивной и полной занятости в выявлении стратегии страны на мировом рынке для формирования и удерживания эффективного совокупного спроса. По нашему мнению стимулирование совокупного спроса возможно за счет стимулирования внутреннего национального потребления и проведения политики сбережений домашними хозяйствами для осуществления внутренних инвестиций в создание рабочих мест [1, p. 72].

Ценность подхода Серваса Стома (Servaas Storm) к моделированию продуктивной и полной занятости в обосновании причинно-следственной закономерности явлений «строгое трудовое законодательство – снижение текучести кадров – снижение девальвации навыков во время циклического спада».

По нашему мнению девальвации навыков рабочей силы можно избежать, полагаясь на построение должного институционального каркаса рынка труда. Один из инструментов опережающей подготовки рабочей силы соответствующим навыкам и умениям является предложенный структурный элемент институционального каркаса рынка труда «институт электронного информирования о навыках рабочей силы или трудовых ресурсах по географическому принципу».

Считаем это актуальным в условиях построения производственных цепочек территориально, межстраново и заблаговременно доращивая навыки рабочей силы в соответствии с технико-технологическими параметрами в каждой из стран участников регионального и приграничного рынка труда [1].

Концептуальный подход Марка Лавуа (Marc Lavoie), Энгельберта Стокхаммера (Engelbert Stockhammer) к моделированию продуктивной и полной занятости ценен систематизацией индикаторов проявления прокапитальной и протрудовой политики стран. [1, p. 17–19].

На фоне проведения так называемых прокапитальных или протрудовых политик на мировом и национальном рынках труда необходим по нашему мнению мониторинг, например, за индикатором предельной ставки вклада коэффициента трудоспособного возраста, а также за институциональными инструментами, способствующими рабочей силе гибко адаптироваться под будущие потребности рынка труда.

Наше авторское видение заключается в понимании, что сегодня производство фрагментарно и национальные экономические системы будут оценивать какими кадрами, навыками и усилиями сопровождать всю производственную цепочку межстраново. Считаем, что важно считаться с трудодефицитными рынками труда и трудоизбыточными рынками труда, поэтому нужно иметь инструментарий быстрого реагирования и понимание о том, куда высвобождать избыточную часть рабочей силы, это, скорее всего сфера рынка услуг, позволяющая развивать самозанятость населению разного уровня квалификации.

Проводя активную политику на рынке труда для инклюзивного экономического роста с учетом фрагментарности производства, создания производственных цепочек с рабочими местами разной добавленной стоимости, необходимо по нашему мнению, анализировать каждую национальную экономическую систему на текущие и возможные темпы сбережений, а также на менталитет наций, на возможность и их желание инвестировать в самозанятость, на темпы роста ВВП, на структуру совокупного населения, на долю трудоспособного населения в общей численности населения, на долю экспорта в производстве национальных экономик, на удельный вес затрат на рабочую силу в структуре валового внутреннего продукта, на возможности национальных экономик к созданию рабочих мест через коэффициент прироста капитала, на размер инфраструктурных инвестиций, на индекс зависимости, отражающий уровень иждивенцев в стране.

Подход к продуктивной занятости Дж. Паула (J.J. Paul) ценен обоснованием импульсов в моделировании занятости. Они таковы: развитие человеческого капитала, межсекторальная мобильность рабочей силы, приток прямых иностранных инвестиций.

В этой части нам интересна позиция категория «растущая доля сложного промежуточного импорта», поскольку коррелирует с нашим подходом насчет местрановых производственных цепочек и согласованием профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов между странами с технико-технологическим параметрам рабочих мест по цепочки создания продукции в каждой стране. [3, p. 172–177].

Исследование документов глобального значения (Global Jobs Pact, International Labor Office) позволило понять целевые приоритеты развития экономических систем, где в качестве таковых очевидны: «...повышение уровня занятости, объемов производства и инвестиций и совокупного спроса и обеспечение достойного труда для всех...».[3, p. 4].

Итак, предлагаем для практических основ к достижению полной и продуктивной занятости в Республике Беларусь продолжить развитие предпринимательских навыков у населения через программы обучения безработных, но предлагаем навык по предпринимательству развивать с детского возраста, объяснять «невидимые» законы экономики.

Развитие предпринимательства в сфере услуг, креативных услуг, инновационных услуг позволит занять женщин в бизнесе, иметь оптимальное соотношение элементов женского труда «досуг», «время на развитие семьи и членов семьи», «саморазвитие женщины» – «рабочее время с достойной оплатой труда».

Безусловно, для Беларуси актуально создание «зеленых рабочих мест», что потребует своевременного навыка к обслуживанию таких рабочих мест.

Беря на вооружение «кризис рабочих мест», «усиление способности работников адаптироваться будущим потребностям рынка труда», «развитие занятости как основа экономического роста» актуализируется инфраструктурный инструмент такой адаптации.

Вовлечение трудовых ресурсов старшего возраста в занятость, коррелированную под развитие циркулярной экономики с учетом глобальных рисков мирового сообщества, позволяет согласовывать профессионально-квалификационную структуру предложения трудовых ресурсов с учетом половозрастных характеристик типов старения общества и технико-технологических параметров, поддерживать создание рабочих мест с высокой добавленной стоимостью, рационально распределять трудовые ресурсы соответствующей квалификации и половозрастной характеристик по традиционным и/или инновационным отраслям экономики.

Например, согласованная политика занятости трудоспособного населения старшего возраста государств позволит определить профессионально-квалификационные ниши единого рынка труда, подготовить в среднесрочной перспективе рабочую силу соответствующей профессионально-квалификационной структуры коррелирующей с потребностями экономики.

Предложено и обосновано создание веб-инструмента позволяющего:

1) состыковать трудовые ресурсы старшего трудоспособного возраста и старшего трудоспособного возраста с технологическими параметрами рабочих мест в 3х странах (Литва, Латвия и Беларусь)

2) определить потенциальный рабочие места и требования к ним в традиционных отраслях и инновационных секторах экономики;

3) постоянно обновлять технико-технологические параметры рабочих мест согласно развитию циркулярной экономики и глобальным рискам общества по секторам и отраслям экономики;

4) согласовывать требования к рабочим местам в среднесрочной перспективе с требованиями системы «человеческий капитал – физический капитал – интегрированные алгоритмы»;

5) рабочие места, требующие генерирования идей и креативности, не будут автоматизированы и заняты роботами. Соответственно, предлагаемый нами сервис позволит

поддерживать актуальность накопленных творческой элитой 3-х государств знаний и передавать их в более традиционные ниши экономики; развивать образование широких слоев населения вне вузов.

Данная проблема является актуальной не только для регионов Республики Беларусь, но и для стран Европейского Союза. Данная проблема связана с тем, что в современных условиях знания имеют свойство быстро устаревать, что требует их постоянного обновления и актуализации.

Синергетический эффект от сотрудничества состоит в объединении усилий естественного и интеллектуального капиталов трех государств и выравнивании скоростей интернациональных образовательных программ и инфраструктуры экономик.

В связи с этим социальный эффект для целевой аудитории будет состоять в более широком вовлечении целевой аудитории в социальные процессы, протекающие в регионе и государстве, снижении безработицы, повышении уровня доходов населения, улучшении социального климата, повышении доверия к власти и общественным организациям.

Экономический эффект будет состоять в увеличении вклада данной группы населения в обеспечение важнейших показателей развития региона и государства, прежде всего в рост валового регионального продукта. Также это инклюзивный экономический рост за счет включения трудовых ресурсов старшего возраста и старше трудоспособного возраста в рабочую силу, синергетический образовательный эффект расширения навыков и умений трёх государств, эффективное распределение рабочей силы по отраслям трех государств посредством маятниковой миграции, обмена опытом, гибких форм адаптации к образовательным программам.

Исследование проведено при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований.

Список использованных источников

1 Lavoie, M. Wage-led Growth. An Equitable strategy for economic recovery / Marc Lavoie and Engelbert Stockhammer. UK by Palgrave Macmillan and ILO, 2013. – 193 p.

2 Altman, M. Economic Growth and the High Wage Economy. Choices, constraints and opportunities in the market economy / M. Altman.; UK by Routledge, 2012. 313 p. Mode of access: <https://doi.org/10.4324/9780203114971>.

3 Paul, J.J. Welfens Innovations in macroeconomics / J. Paul; University of Wuppertal EIW – European Institute for International Economic Relations. Springer Berlin Heidelberg New York. LE-TEX Jellonek, Schmidt & Vöckler GbR, Leipzig 2007. – 446 p.

4 International Labor Office, Global Jobs Pact: Policy Coherence and International Coordination (GB306-WP-SDG). Geneva: ILO, 2009. [Online]. Available from ilo.org, <http://www.ilo.org>. [Accessed: January, 19, 2019].

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУТА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Измайлович С. В., *Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь*

Рахманов А., *Группа компаний Qala Hayat, Qala Sigorta, г. Баку, Азербайджан*

Одной из основных целей современного государства является построение социально-ориентированной модели экономики, в которой интересы индивида (личности) являются первостепенными и наиболее значимыми. Уверенность в своём будущем, спокойствие за сохранность ценностей, качественное медицинское обслуживание и условия жизни – это всего

лишь часть потребностей личности, которые призвана гарантировать социально-ориентированная экономика.

Достигнуть высоких социальных стандартов и результатов без использования развитой системы страхования, в том числе обязательного, на наш взгляд, не представляется возможным. Страхование является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов современной финансово-экономической системы любого государства. Данный финансовый институт занимает ключевое место в системе перераспределительных отношений.

Через систему обязательного страхования государство участвует в решении социальных проблем развития общества. Многие обязательные виды страхования по своей экономической сущности больше являются вопросами социального обеспечения граждан, нежели страхования. Вводя тот или иной вид страхования в качестве обязательного, государство в лице законодательного органа, вводит новый перечень социальных гарантий, который экономически согласовывается с современными потребностями субъектов хозяйствования и населения.

Обобщая точки зрения различных авторов по отношению к сущности обязательного страхования, нами выявлено, что чаще всего данную категорию рассматривают как систему экономических отношений, связанных с обеспечением гарантий и антикризисных мероприятий, подразумевающую образование за счёт взносов юридических и физических лиц страховых фондов и их дальнейшее использование в целях возмещения ущерба, возникающего вследствие наступления страховых случаев.

Следует отметить, что обязательное страхование всё чаще исследуют как социальное явление, направленное на минимизацию потенциально возможных убытков в процессе общественного воспроизводства.

Социальная направленность является базисным фактором, создавшим объективную необходимость страхования вообще. Соответственно, потребность в обязательном страховании по своему происхождению является также следствием развития общества, как и потребность в улучшении жизненных условий, совершенствование производственного процесса. Иначе говоря, обязательное страхование является общественным, необходимым для жизни людей явлением, направленным на формирование и защиту их общественных, производственных и экономических интересов.

В обязательном страховании именно государственные органы присущими только им специфическими способами максимально объединяют определённые группы населения или субъектов хозяйствования, чтобы интересы граждан и юридических лиц были эффективно защищены институтом страхования.

Обязательное страхование, в силу своей экономико-социальной сущности, тесно связано с рисками, затрагивающими интересы широких масс или общества в целом, и осуществляется на основании законодательства конкретной страны. При обязательном страховании расширяется страховое поле, т. е. увеличивается число лиц, вовлеченных в обязательное страхование, и, как следствие, страховая премия на один договор страхования снижается.

Мы разделяем существующую в экономической литературе точку зрения, по которой обязательное страхование рассматривается как явление, благодаря которому государство получает возможность решения социальных проблем за счёт страховщиков, а сэкономленные от этого бюджетные средства перераспределяются на удовлетворение иных потребностей общества. По нашему мнению, в этом заключается основное назначение и социально-экономическая сущность обязательных видов страхования как действенного элемента системы социальной защиты населения и субъектов хозяйствования.

Исследования ученых позволили выявить и дать характеристику экономических и юридических особенностей обязательного страхования. К экономическим особенностям относятся следующие [1]:

- массовость – страхование охватывает значительное количество застрахованных лиц;

- масштабность – страхование охватывает большое число объектов страхования;
- всеобщность – каждое лицо, которое подпадает под категорию страхователя или застрахованного лица, должно выступить в указанной роли. Данный признак обязательного страхования существенно отличает его от добровольного, при котором решение о страховании принимается самим гражданином или юридическим лицом по личному усмотрению;
- всеобъемлемость – каждый объект, подлежащий страхованию, должен быть застрахован. При добровольном же страховании решение о страховании принимается в виду соглашения между страхователем и страховщиком;
- доступность – обеспечение надлежащей страховой инфраструктурой, позволяющей страхователю беспрепятственно осуществлять страхование;
- унифицированность – порядок проведения процедуры страхования устанавливается на законодательном уровне, поэтому является одинаковой как во всех регионах государства, так и для каждого его гражданина. В случае же добровольного страхования порядок и условия могут быть индивидуальными, как по отношению к страхователю, так и по отношению к объекту страхования или страховому случаю;
- экономичность – так как страхование может распространяться на третьих лиц, которые не всегда располагают значительными доходами, размер страховых выплат устанавливается в допустимо минимальном объеме. А благодаря фактору масштабности, то есть большому числу заключенных договоров страхования и существенным суммам, поступивших по ним страховых взносов, страховые операции имеют достаточно высокий показатель финансовой устойчивости.

К юридическим особенностям обязательного страхования относятся [1]:

- обязательное страхование есть требованием государства;
- устанавливается особым правовым актом, который имеет форму закона;
- нормативным правовым актом определяются условия обязательного страхования. В случае с добровольным страхованием условия могут определяться обычным договором;
- осуществляется в принудительном порядке, вне зависимости от собственного желания страхователя;
- характеризуется установлением особой защиты интересов застрахованных лиц; влечет уголовно-административную ответственность лицам, уклонившимся от осуществления обязательного страхования.

По нашему мнению, кроме экономических и юридических особенностей институту обязательного страхования присущи финансовые особенности. Обобщая практику осуществления обязательного страхования в Республике Беларусь и Азербайджане, следует обратить внимание на особенности источников финансирования различных видов страхования.

Как отдельная видовая совокупность существуют виды обязательного страхования, осуществляемого за счет средств физических лиц. К ним относятся множество видов страхования как в Республике Беларусь, так и в Азербайджане (например, страхование недвижимости; страхование гражданской ответственности за недвижимость; страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и другие).

Следующим видом обязательного страхования является обязательное социальное страхование, которое осуществляется через систему специальных государственных органов. В Республике Беларусь через Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, который аккумулирует страховые взносы физических и юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей.

Кроме этого, видовой совокупностью обязательного страхования является обязательное государственное страхование, которое и в Республике Беларусь и в Азербайджане представлено обязательным страхованием жизни, здоровья и имущества определенных категорий государственных служащих. Оно осуществляется за счет средств, выделяемых на эти цели из

соответствующего бюджета государственным органам и органам местного управления и самоуправления (страхователям).

Обязательное государственное страхование имеет следующие отличительные особенности [1]:

- само государство заинтересовано в достаточном и квалифицированном кадровом обеспечении своего аппарата, а это достигается при помощи предоставления конкретных материальных гарантий всем своим служащим в виде предоставления им страхования;
- страховой фонд формируется за счет выделения средств из государственного бюджета;
- в роли гаранта страхования выступает либо само государство, либо государственная организация, на которую возложено данное обязательство самим государством;
- в качестве объекта страхования представлен установленный законодательством имущественный интерес застрахованного гражданина, а предметом страхования является жизнь, здоровье и имущество, принадлежащее застрахованному лицу;
- страховой случай увязывается с выполнением служебных обязанностей государственными служащими.

По нашему мнению, обязательные виды страхования несут в себе две функции – социальную и стимулирующую. Во-первых, это социально важная форма страхования, цель которого не заработать максимальные прибыли, а обеспечить интересы широких масс или общества в целом гарантированной государством финансовой защитой при наступлении страховых случаев. Сегодня обязательные виды страхования на рынке Республики Беларусь и Азербайджана достаточно успешно выполняют эту функцию. Вторая функция – стимулировать интерес общества к добровольным видам страхования, если обязательная сфера страхования в полной мере не покрывает потребности в страховой защите.

Роль и значение обязательных видов страхования для современной экономики и социальной сферы достаточно многогранны.

Во-первых, финансовые ресурсы страховщика на определённом этапе являются мощным инвестиционным ресурсом.

Во-вторых, с укреплением и ростом объёмов страхового рынка как отрасли национального хозяйства, страховщики создают новые рабочие места, что, несомненно, укрепляет социальную сферу и минимизирует безработицу.

В-третьих, снижая предпринимательские риски путём возмещения понесённых предприятием убытков, обязательное страхование обеспечивает и стимулирует развитие научно-технического прогресса.

В-четвёртых, страховщики являются крупными налогоплательщиками, и их успешная деятельность увеличивает доходную базу бюджетов разных уровней, одновременно снижая нагрузку с расходной их части, обеспечивая социальную защиту населения.

Роль и значение института обязательного страхования для современного социально-экономического состояния Республики Беларусь и Азербайджана возрастает в силу следующих сложившихся объективных причин:

- ежегодно возрастает частота и тяжесть разного рода чрезвычайных событий стихийного и техногенного характера;
- помощь государства при наступлении чрезвычайных событий ограничена объемом бюджетных ресурсов на социальную политику;
- достижения науки и техники увеличивают число рисков, опыт управления и минимизации которых не выработан;
- усложняются хозяйственные связи, что приводит к возникновению новых предпринимательских рисков и рисков в сфере финансового рынка;
- возрастает проблема старения населения и увеличения его потребности в функциональной системе социальной защиты;

- практически во всех отраслях производства продолжают функционировать устаревшие технологии и основные фонды с высоким процентом износа, что в свою очередь не может гарантировать безопасный процесс труда и сохранность в целостности окружающей природной среды.

Усложнение экономических отношений, развитие рыночных взаимосвязей влекут за собой совершенствование уже устоявшихся, а также появление новых элементов обязательного страхования. Самостоятельным видом системы обязательного страхования во всем мире признано экологическое страхование, что позволяет определить его в качестве одного из эффективных способов защиты и обеспечения социальных гарантий за причинение вреда вследствие вредного воздействия на окружающую среду.

Анализ законодательства и практики осуществления экологического страхования западноевропейских государств, а также Российской Федерации показывает, что данный институт представляет собой страхование риска гражданской ответственности за причинение вреда самой окружающей среде, а также жизни, здоровью или имуществу третьих лиц вследствие загрязнения окружающей среды [2, с. 116; 3, с. 244; 4, с. 330]. В то же время не только в Республике Беларусь, но и за рубежом единообразные подходы к понятию, сущности, формам экологического страхования в научной среде не сформированы.

Опыт работы ряда ученых, их активная деятельность в Межпарламентской Ассамблее государств-участников содружества независимых государств позволила принять модельный Закон «Об экологическом страховании», который рекомендовал странам – участницам содружества независимых государств единые условия и порядок обязательного экологического страхования, что обусловило введение с марта 2002 года обязательного экологического страхования в Азербайджанской Республике [5].

На данный момент Республика Беларусь значительно отстает от европейских стран в использовании данного финансового инструмента. Однако, планомерное внедрение европейских концептуальных направлений обеспечения экологической безопасности в практику государственной политики Республики Беларусь позволит кардинально изменить ситуацию. С этой целью представляется необходимым закрепить четкое определение понятия «экологическое страхование» в Законе Республики Беларусь «Об охране окружающей среды». Далее, на законодательном уровне определить место экологического страхования в системе страховых отношений Республики Беларусь как самостоятельного вида страхования ответственности за причинение вреда. Реализовать подобную задачу возможно путем внесения соответствующих дополнений в положение «О страховой деятельности в Республике Беларусь», утвержденного указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530. Это послужит для Республики Беларусь значительным шагом на пути разработки и принятия пакета нормативных правовых актов, регулирующих особую сферу общественных отношений в области страхования ответственности за причинение вреда вследствие вредного воздействия на окружающую среду.

Таким образом, нами определена сущность института обязательного страхования как социального явления, направленного на минимизацию потенциально возможных убытков в процессе общественного воспроизводства. Выявление экономических, юридических и финансовых особенностей обязательного страхования позволили четко определить его место, значение и роль в социально-ориентированной модели экономики. Кроме этого, рассмотрена необходимость введения в сферу обязательного страхования новых видов, которые позволяют обеспечивать социальные гарантии, активно используемые в европейских странах.

Список использованных источников

1. Игнатъев, К. М. Понятие обязательного государственного страхования [Текст] / К. М. Игнатъев / Юрист. – 2015. – № 21. – С. 15–18.

2. Устав Организации Объединенных Наций, 26 июня 1945 г. // Действующее междунар. право: В 3 т. / Сост. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. – М.: Изд-во Моск. независимого ин-та междунар. права, 1997. – Т. 3. – 832 с.
3. Шимова, О.С., Соколовский, Н.К. Основы экологии и экономика природопользования: учебник // О.С. Шимова, Н.К. Соколовский. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 368 с.
4. Экологическое право России: учебник / под ред. В.Д. Ермакова, А.Я. Сухарева. – М.: Ин-т междунар. права и экономики. Триада, Лтд, 1997. – 480 с.
5. Обязательное экологическое страхование // Страховая Компания AtaSigorta [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://atasigorta.az/html/rus_insurance_compulsory.php. – Дата доступа: 26.04.2007.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕНТАЛЬНОСТИ

Ильич О. А., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Предпринимательская культура является важнейшим фактором конкурентоспособности и эффективности экономики. По сути, это нематериальный актив, который не имеет физической формы, но играет важную роль в функционировании организации и способен приносить доход. Поэтому вопросы формирования и развития предпринимательской культуры являются актуальными на сегодняшний день.

Предпринимательская культура представляет собой систему ценностей, смыслов, символов, знаний, традиций, обеспечивающих мотивацию и регуляцию предпринимательской деятельности, определяющих форму ее осуществления, а также восприятие ее обществом [1, с. 7]. Таким образом, культура предпринимательства не возникает стихийно, она формируется с учетом исторических предпосылок и условий развития.

Предпринимательская культура неразрывно связана с институциональной системой, в которой функционирует организация, и является продуктом ее развития. Институциональная система представляет собой устойчивую сложную и многоступенчатую структуру взаимосвязанных правил и механизмов регулирования отношений в обществе, которые включают в себя:

- правила поведения;
- правила контроля;
- деловые практики, то есть реальные события деловой жизни [2, с. 10].

Правила поведения и контроля носят формальный характер. Формальные правила утверждаются соответствующими уполномоченными органами и существуют в виде юридических норм. Механизмы контроля реализуются через прокуратуру, суды и связаны с наступлением административной или уголовной ответственности.

Институциональную систему дополняют неформальные правила, культурные традиции и ценности. Неформальные правила (отношения) не зафиксированы в конкретных нормативно-правовых актах, и их характер зависит от морально-этических норм поведения как отдельного человека, так и принятых в обществе. Они связаны с традициями, привычками, нравами, а механизмом контроля служит репутация, профессиональная и религиозная этика, кодекс чести.

Национальная ментальность является неформальным институтом, который формируется в зависимости от условий жизни общества и представляет собой социально-психологическое состояние нации. Национальный менталитет формирует базовые ценности, мораль, которых должны впоследствии придерживаться все члены общества и проявляется во всех сферах жизни общества, в том числе и в хозяйственной.

Национальная экономическая ментальность рассматривается как «специфика сознания населения, которое складывается исторически и проявляется в единстве сознательных и неосознанных ценностей, норм и установок, которые отображаются в поведении населения.

Она включает стереотипы потребления, нормы и образцы взаимодействия, организационные формы, ценностно-мотивационное отношение к работе и богатству, а также степень восприимчивости (или невосприимчивости) к зарубежному опыту» [3, с. 512].

Национальная экономическая ментальность и стиль управления определяют особенности предпринимательской культуры, складывающейся в организациях конкретной страны. В Америке доминирует культура успеха, в Европе – согласия, в Японии – синтеза, в России – принадлежности, силы [4, с. 53].

Формирование предпринимательства на постсоветском пространстве на начальных этапах происходило в сложных условиях: низкий уровень экономики, отсутствие сформированной правовой базы, коррупция, психологическая неготовность населения заниматься предпринимательской деятельностью. В результате предпринимательство приобрело нецивилизованный характер, что негативно сказалось на предпринимательской культуре.

Развитие прежних и становления новых институтов дало импульс развитию предпринимательской культуры. Постепенно формировался институт предпринимательской деятельности, появились такие понятия как профессиональная этика, корпоративная культура, социальная ответственность бизнеса, что способствовало улучшению предпринимательской культуры.

Предпринимательская культура отражает стереотипы мышления и поведения субъектов предпринимательской деятельности и является индикатором экономической ментальности общества.

Список использованных источников

1. Макеева В. Г. Культура предпринимательства: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 218.
2. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. – № 5. – 2005.
3. Олейник, А. Н. Институциональная экономика: учебник / А. Н. Олейник [и др.]; под общ. ред. А. Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
4. Юрасов, И. Корпоративная культура на местах // Журнал управления компанией – 2006. – № 5. – С. 51–55.

СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ

**Клюня В. Л., Ван Сюемэн, Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь**

Налоговая политика – важнейшая составная часть экономической политики государства. Налоговая политика призвана способствовать созданию условий повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов для обеспечения экономического роста, а также оказывать регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны, основные макроэкономические и микроэкономические показатели. Тактика и стратегия налоговой политики направлена на осуществление планирования, регулирования и контроля доходов государства. В совокупности тактика и стратегия, научно обоснованные и целесообразные экономические решения государственных органов в сфере налоговой политики, реально гарантируют рост благосостояния общества.

Существуют разнообразные определения понятия «налоговая политика». По мнению некоторых ученых их можно разделить на три группы [1]:

1. Упрощенное толкование налоговой политики:

- налоговая политика – это система мероприятий, проводимых государством в области налогов, составная часть фискальной политики;

- налоговая политика – это система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения;

- налоговая политика – это комплекс мероприятий в области налогов, направленных на достижение каких-либо целей.

2. Содержательно развернутые определения, включающие цели налоговой политики:

- налоговая политика – это комплекс мероприятий в области налогообложения, направленных на достижение целей пополнения бюджета государства;

- налоговая политика – это совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства, направленных на формирование налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов;

- налоговая политика – это совокупность осуществляемых государством мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов, в объемах, позволяющих ему полное финансирование;

- налоговая политика представляет собой взаимосвязанную совокупность правовых и организационных основ и мероприятий в сфере налоговых отношений, обеспечивающих, во-первых, формирование финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения взятых на себя функций и оказывающих, во-вторых, регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны.

3. Расширительное толкование налоговой политики:

- налоговая политика – это составная часть экономической политики, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране;

- налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества.

На наш взгляд, определения налоговой политики, содержащиеся во второй группе, являются наиболее оптимальными, поскольку охватывают не только механизм реализации, но и цели налоговой политики.

В связи с этим, налоговая политика представляет собой совокупность правовых действий органов власти и управления, определяющих целенаправленность практики применения налоговых законов и экономическое поведение налогоплательщиков для формирования и распределения финансовых ресурсов.

В качестве основных задач налоговой политики государства выступают (Схема 1) [2].

Схема 1 – Основные задачи налоговой политики государства

экономические:

- преодолеть инфляционные процессы
- уменьшить дефицит бюджета
- сбалансировать бюджеты разных уровней и др.

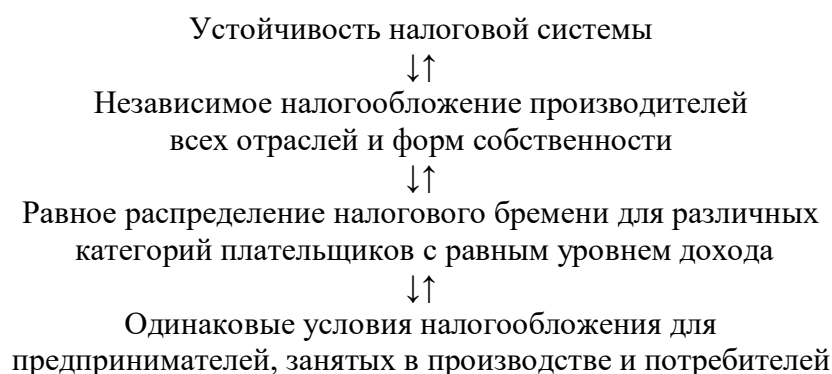
социальные:

- обеспечить занятость населения
- стимулировать рост доходов и уровня жизни населения
- перераспределить национальный доход в интересах наименее защищенных слоев населения

задачи оптимизации налоговых изъятий:

- достигнуть паритета в области налогообложения между общественными, корпоративными и личными экономическими интересами в области налогообложения

Налоговая политика является важнейшим экономическим инструментом, стимулирующим и регулирующим производство и обеспечение социальных гарантий. С целью обеспечения единства общественных, корпоративных и личных экономических интересов государство формирует свою налоговую политику на основе следующих принципов (Схема 2) [3].

Схема 2 – Принципы формирования налоговой политики

Таким образом, современная налоговая политика государства направлена на то, чтобы обеспечивать формирование финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения взятых на себя функций (оборона страны, охрана правопорядка и национальная безопасность, система управления страной, экономика, социальное обеспечение). Наряду с этим налоговая политика государства призвана оказывать регулирующее воздействие на поведение хозяйствующих субъектов (в отраслях экономики, в сфере малого и среднего бизнеса, инвестиционно-инновационной сфере и т. д.) и граждан, являющихся налогоплательщиками.

Список использованных источников

1. Алиев Б.Х, Эльдашева М.Д. Налоговая политика государства: сущность, механизм реализации и перспективы // Финансы и кредит. – 2014. – № 40. – С. 27–36.; Налоговая политика. Теория и практика. (под редакцией Майбурова И.А.), М: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – С. 10–12; Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. М: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – С. 10–12.
2. Иванов И.Э. Основы формирования национальной налоговой политики государств. XLV Студенческая международная заочная научно-практическая конференция «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки». – М. «МЦНО», 2017. – № 5. – С. 215–220.
3. Водопьянова В.А. Налоговые системы зарубежных стран / В.А. Водопьянова, Т.В. Терентьева. – М: ЮНИТИ, 2000. – 201 с.

**ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ:
СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ФОРМИРОВАНИЕ**

Клюня В. Л., Ерш А. Е., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Инновационный путь развития национальной экономики обуславливает необходимость формирования системы экономических взаимосвязей, позволяющих активно генерировать и внедрять новые технологии на предприятиях. На текущий момент белорусская экономика

без учета IT сектора демонстрирует низкие показатели инновационного развития. Технологические инновации осуществляются не более 21 % белорусских предприятий промышленности, а доля их инновационной продукции в отгруженной по итогам 2016 и 2017 гг. находилась на уровне 16,3 % и 17,4 % соответственно. Удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции предприятий промышленности в 2016 и 2017 гг. находился на уровне не выше 0,5 %. Наряду с этим, начиная с 2011 г. наблюдается снижение количества патентных заявок (– 86 %) и количества выданных патентов (– 36 %). Численность персонала, занятого научно-исследовательскими разработками, за последние 8 лет снизилась на 16 %².

При освоении инновационных технологий и продуктов большинство белорусских предприятий сталкиваются с недостатком финансирования и отсутствием опыта в управлении инновационным процессом. Это в первую очередь связано с отсутствием в Республике Беларусь системы инфраструктурных институтов, оказывающих финансовые, информационные, консалтинговые, правовые, образовательные и другие виды услуг в сфере венчурных инвестиций.

Недостаток финансирования высокотехнологичных инновационных предприятий может быть восполнен через использование механизма венчурного инвестирования. Зарубежная практика использования венчурного капитала доказывает эффективность при реализации модели инновационной экономики. Такие успешные инновационные высокотехнологичные проекты, как Apple, Google, CiscoSystem, Yahoo! и другие были реализованы с привлечением венчурных инвестиций. Венчурные инвестиции являются действенными драйверами инновационного развития как развитых стран (США, Израиль, Великобритания, Китай, Япония и др.), так и развивающихся (Польша, Литва, Российская Федерация и др.).

Исследования представителей Европейского центрального банка и Роттердамской школы менеджмента А. Попова и П. Рузенбума подтвердили взаимосвязь между ростом венчурного инвестирования и количеством вновь создаваемых предприятий в высокотехнологичных отраслях национальных экономик [1]. Анализ взаимосвязи между венчурным инвестированием и показателями инновационного развития, проведенный российскими учеными Л.Л.Калининой и О.С.Кишиневской показал, что при увеличении объема венчурного инвестирования повышается динамика расходов бизнеса на НИОКР [2]. Однако венчурный капитал сам по себе не финансирует расходы на НИОКР, а лишь является общим источником финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса, которые активно работают в наукоемких и высокотехнологичных отраслях экономики.

Надо отметить, что венчурный капитал активно развивается только при определенных условиях, где ключевое значение оказывает сопутствующая инфраструктура в виде институтов, формирующих необходимые условия для развития механизма венчурного финансирования. Данную инфраструктуру можно представить в виде партнерства организаций и институтов, находящихся в постоянной взаимосвязи и взаимодействии в рамках единой системы, подобно биологическому организму или экосистеме, и помогающих венчурному проекту в процессе его развития. Решение вопросов стимулирования венчурных инвестиций с точки зрения построения модели экосистемы венчурного капитала (далее – ЭСВК), позволяющей обеспечить единство стадий инновационного процесса от идеи до коммерциализации и внедрения новации в производство требует исследования влияния на венчурное финансирование сопутствующей инфраструктуры в числе ключевых факторов его развития.

Построение ЭСВК в Республике Беларусь представляет собой сложную и многоплановую задачу, решение которой во многом позволит активизировать инновационный процесс в экономике. Реализация данной задачи видится при условии согласованного взаимодействия многих инфраструктурных институтов. Ввиду различных подходов к выстраиванию взаимо-

²По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

связей между этими институтами простое копирование зарубежных моделей не принесет желаемого результата для отечественного венчурного бизнеса. Для формирования ЭСВК необходима слаженно работающая инфраструктура, соответствующая специфике хозяйственных отношений, сложившихся в Республике Беларусь, а также инструменты и средства, доступные для реализации венчурных проектов в национальной экономике.

В ЭСВК, по мнению авторов, должны входить не только субъекты венчурного бизнеса, обеспечивающие финансирование инновационных проектов, но и субъекты, способствующие осуществлению инновационной деятельности и обеспечивающие благоприятные условия для предоставления услуг по созданию и реализации венчурных проектов. Общая схема венчурной экосистемы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Общая схема венчурной экосистемы

Основным структурным элементом предложенной ЭСВК являются венчурные предприниматели-предприятия или предприниматели, иницирующие новацию (венчурный проект). Венчурные предприниматели это наиболее гибко реагирующие на запросы рынка субъекты венчурного капитала, так как с одной стороны, они стремятся к выпуску продукции с новыми техническими характеристиками, а с другой стороны – максимально эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы и возможности для формирования добавочной стоимости продукта или услуги. От потребностей венчурных предпринимателей строится цепочка взаимодействия с инфраструктурными институтами ЭСВК.

Инфраструктурные институты поддержки венчурного бизнеса можно классифицировать по следующим направлениям:

- финансирование венчурного проекта, осуществляется специализированными институтами, к которым можно отнести средства семьи и друзей, гранты, венчурные фонды на основе государственно-частного партнерства, средства бизнес-ангелов, фонды прямых инвестиций, корпоративных частных инвесторов, банки, инвестиционные компании;
- производственная инфраструктура, включает в себя лаборатории вузов и научно-исследовательские организации, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки, индустриальные парки;
- научное сопровождение венчурного проекта, осуществляется вузами, научно-исследовательскими организациями, конструкторскими бюро и другими организациями;
- кадровое обеспечение венчурного проекта, осуществляется через вузы, коучинг-центры и другие институты, основной задачей которых является подготовка новых кадров с соответствующими компетенциями;

- правовое регулирование венчурного проекта, осуществляется посредством законодательства в сфере инновационной и инвестиционной деятельности;
- консалтинговое сопровождение венчурного проекта, заключается в предоставлении услуг по проведению анализа, обосновании перспектив развития венчурного проекта или оказание любой другой помощи внешними консультантами в решении той или иной проблемы, осуществляется консалтинговыми компаниями, вузами, бизнес-инкубаторами, технопарками;
- информационное сопровождение венчурного проекта, реализуется посредством различных площадок встреч инвесторов и новаторов, баз данных инвесторов, инновационных проектов и предприятий, интернет-порталов, венчурных ярмарок и др.;
- выход из проинвестированных венчурных проектов, осуществляется через IPO на бирже или через прямую продажу стратегическому инвестору.

Взаимодействие вышеуказанных инфраструктурных институтов поддержки обеспечивает активизацию инновационного процесса и оказывает необходимую помощь в реализации венчурных проектов. Связи между участниками ЭСВК развиваются только там, где они необходимы и выгодны, при этом они не должны оставаться статичными. Учитывая уникальность каждого отдельного проекта, взаимосвязи между участниками ЭСВК постоянно появляются и отмирают. Эффективность и функционирование ЭСВК в целом зависит от эффективности взаимодействия ее участников.

ЭСВК в национальной экономике должна формироваться в виде открытой системы, которая параллельно взаимодействует с внешней средой. Внешняя среда ЭСВК – это окружение, охватывающее большое количество различных факторов, которые могут воздействовать на функционирование ЭСВК как в текущем периоде, так и в перспективном. Факторами внешней среды являются природные факторы, демографическая ситуация в экономике, научно-технический прогресс, экономические, социальные, экологические условия ведения бизнеса, политическая и международная обстановка. Факторы внешней среды подвержены циклическим колебаниям, непредсказуемы и многовариантны. Например, конъюнктурный подъем стимулирует спрос на инновации и факторы производства, а кризисы подталкивают к развитию системной среды, высвобождая потенциал развития венчурной экосистемы в целом [3]. Взаимодействие ЭСВК с внешней средой обуславливает наличие входа и выхода в ЭСВК. Входным сигналом могут служить как потребности общества, так и сложившаяся институциональная среда. Выходом – инновационная продукция или услуга, которая стимулирует другие субъекты хозяйствования внедрять инновационные технологии или продукты и осуществлять инновационную деятельность. Продуктивность ЭСВК определяется выходом (инновационным продуктом или услугой), в результате которого удовлетворяются потребности общества или запросы институциональной среды.

Основной проблемой развития ЭСВК в Республике Беларусь на современном этапе является неэффективность взаимосвязей между имеющимися инфраструктурными институтами, что обусловлено недостаточно урегулированным правовым полем, слабым развитием некоторых институтов, отсутствием единой комплексной структуры. Решением этой проблемы может стать системная поддержка инфраструктурных институтов со стороны государства и активное участие профессионального сообщества в процессах своевременного внедрения новых технологий, развитии предпринимательской инициативы и формировании синергетического эффекта в национальной экономике.

Список использованных источников

1. Popov A., Roosenboom P. Venture Capital and New Business Creation: International Evidence. URL: http://www.alexanderpopov.org/Papers/VC_and_new_business_creation.pdf.
2. Калинина Л.Л., Кишеневская С.С. Взаимосвязь венчурного инвестирования и инновационного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economicarggu.ru/2011_3/kalinina.pdf. / . – Дата доступа 07.01.2019.

3. Богуславский И.В., Угнич Е.А. Развитие венчурной экосистемы: роль организационной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-venchurnoy-ekosistemy-rol-organizatsionnoy-kultury/>. – Дата доступа 07.01.2019.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Козлова М. И., Гапоненко Н. Г., Глеба Т. И., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В начале 21 века широкое распространение получил термин «инновационные банковские услуги и продукты», который соединяет в себе сферу инновационных технологий и банковских услуг, что кардинально изменило восприятие экономики и потребовало построения новой эффективной системы взаимодействия реального и банковского сектора Республики Беларусь.

Реальный сектор является основным индикатором эффективности национальной экономики и компонентом устойчивого развития. В Республике Беларусь он несёт в себе огромный ресурсный и производственно-технологический потенциал, однако главным фактором, ограничивающим рост производства, является недостаток финансовых средств. Одним из путей решения данной проблемы выступает взаимодействие с финансовым сектором, в особенности с банковским сектором экономики, который может способствовать росту реального сектора с помощью инвестиционных потоков и инновационных методов взаимодействия.

Тема применения инновационных технологий на сегодняшний день является актуальной для всех сфер экономики. Обсуждения и дебаты о необходимости внедрения инновационных технологий можно слышать на всех уровнях – начиная от отдельных банков и компаний до уровня правительства, стран и международных организаций. Так, на последних Всемирных экономических форумах в Давосе с 2016 по 2019 гг. его участники говорили о революции в сфере финансовых технологий. Ежегодно в Республике Беларусь проходит международный форум по банковским информационным технологиям «БанкИТ». Исходя из этого, можно сказать о необходимости развития цифровых технологий в стране, которые не только способствуют повышению конкурентоспособности отдельных организаций, а также положительно влияют на экономический рост. Кроме того, применение инновационных технологий способствует повышению качества предоставляемых банковских услуг на основе применения компьютерных и интернет-технологий, созданию конкурентных преимуществ предприятий и производств реального сектора, а также оптимизирует взаимодействие реального и банковского секторов экономики.

Исходя из передового мирового опыта в области инновационных форм и методов межсекторного взаимодействия и потребностей национальной экономической системы Республики Беларусь можно предложить следующие направления:

1. Финансовое инновационное посредничество. Предполагает трансформацию временно свободных денежных средств в инновационные кредиты и другие формы инвестиционного финансирования инновационной деятельности компании. Перспективной формой взаимодействия выступает венчурное финансирование. Сегодня оно менее распространено, чем лизинговое и проектное финансирование, так как существуют сложности, связанные с его осуществлением (степень риска крайне высока), однако оно необходимо для развивающихся предприятий, которые осуществляют инновационные проекты. В Беларуси термин «венчурное финансирование» впервые закреплён в Указе Президента № 1 от 03.01.2007 г. «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» [1]. В Беларуси такое финансирование осуществляется

через Белинфонд, который инвестирует исключительно в высокотехнологичные и новые инновационные проекты, не давая возможности развиваться более мелким проектам (которые потом могут перерасти в крупные). Также в данной области существует ряд проблем, связанных с излишней степенью регулирования процессов финансирования, проблемой с защитой прав собственности, неразвитой инновационной инфраструктурой. Менее рискованной формой сотрудничества, которую можно предложить, выступает проектное финансирование, преимущества которого заключаются в осуществлении предварительной детальной оценки проектов, возможности выплачивать проценты из выручки от реализации осуществляемого проекта, привлечении множества кредиторов, а также привлечении крупных средств на длительный срок.

2. Осуществление инновационных платежей. Обслуживание расчетных операций путем осуществления инновационных платежей. Так по итогам реализации Стратегии цифрового банкинга до 2020 г. на сегодняшний день функционирует система быстрых платежей в Республике Беларусь [2].

3. Упорядочение и рационализация денежного оборота посредством широкого внедрения электронных средств платежа. Предполагает вытеснение бумажных денег электронными средствами платежа, замену части наличных расчетов безналичными. На сегодняшний день, эмитентами электронных денег в Республике Беларусь являются 9 банков, что составляет 37,5 % от общего количества банков. Так, Беларусь банк выпускает ЭДПК; Белагропромбанк – WebMoney, Transfer; Приорбанк – Belqi, ЭДПК; БПС-Сбербанк – ePay; Белгазпромбанк – V-coin, МТС Деньги, Берлио и др [3].

4. Доверительная форма взаимодействия. Необходимо построение доверительных партнёрских отношений между белорусскими банками и реальным сектором, а также участие кредиторов в деятельности институтов реального сектора. Важным условием является снижение платы за кредиты и увеличение сроков их предоставления. Хотелось бы обратить внимание на принципиально новую для нас, но многообещающую форму взаимодействия – исламское финансирование. Такая форма способствует повышению устойчивости взаимодействия секторов на основе доверительных отношений, так как предлагает процент по такому кредитованию отсутствует, пассивы являются бесплатными. Причём оценка клиента при решении о предоставлении финансирования производится исходя из экономических перспектив самого проекта, а не финансового состояния клиента. Риск невозврата при такой форме взаимодействия можно исключить проведением тщательного аудита деятельности клиента, при этом банк имеет право уволить недобросовестного, с его точки зрения, менеджера. Для Беларуси такая форма взаимодействия является весьма интересной [4, с. 6].

5. Автоматизация процесса взаимодействия. Предполагает замену работников банка роботами там, где это возможно. Например, роботы могут выполнять обработку платежей физических и юридических лиц, заниматься сортировкой неопознанных платежей, разбирать электронные письма, проверять правильность составления электронных договоров, при необходимости изменять данные, консультировать клиентов по типовым вопросам. В Российской Федерации таких роботов уже внедрили Альфа-Банк и Sberbank CIB. При помощи данной инновации, можно снизить издержки на одну банковскую операцию от 20 % до 40 %, так Альфа-Банк смог сэкономить 75 млн росс. рубл. в год, а Sberbank CIB – 75 тыс. человеко-часов. Несмотря на то, что роботы занимают рабочие места людей, количество работников не сократилось в этих банках, поскольку теперь работники могут заниматься улучшением качества обслуживания клиентов и решением творческих задач, что, несомненно, повышает эффективность взаимодействия реального и банковского секторов. Что касается Республики Беларусь, проходят многочисленные конференции и семинары по вопросам интеграции роботов в банковские процессы, однако, на сегодняшний день ни в одном из банков такая практика не применяется.

6. Дистанционное обслуживание. Позволяет повышать качество обслуживания предприятий на расстоянии. Примером может быть искусственный интеллект, позволяющий создавать чат-боты и робоэдвайзинг, которые еще больше упрощают пользование приложениями банков, так как теперь нет необходимости в поиске нужной информации, а все необходимое можно узнать из общения с ботом. Робоэдвайзинг позволяет клиентам не посещать банк, а открывать счета, покупать ценные бумаги, получать актуальную информацию о состоянии финансового рынка в реальном времени. Эта инновация позволяет снижать издержки банковских операций, определять и предотвращать риски, предлагать оптимальную инвестиционную стратегию. Преимуществами для бизнеса являются прогнозирование кризисов, дефолта, а также разработка рекомендаций по их преодолению, предотвращение мошенничества с безналичными платежами и счетами в банке, предложение услуг страхования для групп лиц, находящихся в зоне риска и др [5].

7. Прямое взаимодействие банковского и реального секторов. Для взаимодействия с окружающей средой, а также ускорения и повышения эффективности взаимодействия секторов экономики необходимо наличие открытого API (application programming interface). На сегодняшний день, самым распространенным примером открытого API является интернет-банкинг, который позволяет проверить состояние счета и совершать онлайн-платежи при помощи открытого API. Также открытый API предполагает свободное предоставление данных для третьих лиц, которые осуществляют свою деятельность в финансовом секторе, например, посредникам между банком и клиентом. Так как на сегодняшний день законодательство о безопасности данных еще разрабатывается, то во многих странах открытого API нет. Однако, с января 2018 года в странах Европейского Союза действует стандарт PSD 2 (propulsion system demonstrator) (Европейская платежная директива), которая обязывает банки предоставлять клиентские базы данных и программные интерфейсы (API) для третьих лиц, собирающихся работать в финансовом секторе. Таким образом, планируется усилить конкуренцию на рынке мобильных онлайн-платежей за счет выхода на рынок технологических компаний [6, с. 42–54]. В 2016 г. ЕРИП (Единое расчетное и информационное пространство) запустил межбанковскую систему идентификации (МСИ), которая предоставляет возможность совершать денежные операции не только используя свой банк, а любой. В ближайшее время ЕРИП планирует упростить процедуру регистрации в этой системе, а также добавить функцию возврата платежа. В этом году ЕРИП откроет свой API для технологичных компаний.

Таким образом, повышение эффективности взаимодействия банковского и реального секторов требует создания благоприятной инновационной среды и инфраструктуры, совершенствования направлений взаимодействия на основе развития и внедрения инновационных технологий, а также диверсификации существующих форм взаимодействия, что, в конечном итоге, будет способствовать росту конкурентоспособности секторов экономики, и, следовательно, станет благоприятным фактором экономического роста Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры : Указ Президента Респ. Беларусь, 3 янв. 2007 г., № 1 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, – 2007, – № 312. – 1/8230.
2. Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа : <https://www.nbrb.by/Legislation/documents/DigitalBankingStrategy2016.pdf>. – Дата доступа : 14.02.2019.
3. Электронные деньги [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – 2000–2018. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/payment/e-money>. – Дата доступа : 15.02.2019.
4. Коротков, М. Исламское банковское дело: возможности для Беларуси / М. Коротков // Банковский вестник. – 2002. – № 2. – С. 57–62.

5. Милешкина, Н. Технологии финансовых услуг в 2020 году и в дальнейшем: революционные перемены / Н. Милешкина // PWC [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/_FinTech2020_Rus.pdf. – Дата доступа : 15.02.2019.

6. Забродская, К.А. Оценка конкурентоспособности дистанционных банковских услуг / К. А. Забродская, А. О. Захарова // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2013. – № 3. – С. 42–54.

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЦЕ

Козьякова С. С., Глазкова А. С., *Луганский национальный университет
имени Владимира Даля, г. Луганск, Украина*

В большинстве стран мира гостиницы играют важную роль, предоставляя возможности для проведения деловых встреч, совещаний и конференций, а также для улучшения физического состояния организма человека и укрепление его иммунитета. Одним из источников привлечения большого количества туристов и местных потребителей является оказание оздоровительных услуг в гостинице.

Оздоровительные услуги становятся все более приоритетными в области восстановления и развития физических, духовных и интеллектуальных сил человека в свободное время вне места постоянного проживания, к которому относится гостиница. Поэтому возникает необходимость создания комфортных условий для кратковременного отдыха в гостинице.

Под оздоровительными услугами понимается совокупность методов, способов, приёмов и мероприятий по улучшению физического состояния организма человека, укрепление его иммунитета, налаживание работы всех систем и органов, по ранее утвержденной оздоровительной программе, под руководством квалифицированных специалистов на базе гостиничного предприятия.

Для организации оздоровительных программ и оказания оздоровительных услуг используются удобные, комфортабельные гостиницы, пансионаты, санатории и др. Также оздоровительные услуги могут предоставляться не только непосредственно гостиницей, но и специализированными фирмами, расположенными вблизи гостиницы.

Следовательно, предоставление оздоровительных услуг в гостинице является неотъемлемой составляющей его деятельности.

С точки зрения технологического процесса оздоровительные услуги делятся на основные, дополнительные и вспомогательные.

Под основными оздоровительными услугами можно понимать услуги, основной целью которого является отдых и восстановление физического и психологического здоровья.

Дополнительные оздоровительные услуги в гостевом бизнесе являются частью предлагаемого продукта, они либо входят в основные услуги, т. е. в пакет обязательных услуг, оговоренных в путевке (ваучере), либо являются частью дополнительных услуг. Так же услуги оздоровительного центра могут быть доступны и для посетителей, не проживающих в гостинице, что будет являться источником дополнительного дохода гостиницы. Однако, дополнительные – не всегда значит за дополнительную плату. Люди не ходят в фитнес-центр, потому что там есть джакузи. Как правило, им нужен тренажерный зал и бассейн, а джакузи, сауна и остальное – могут быть приятным дополняющим «атрибутом»

Так же в гостинице имеются вспомогательные услуги, где потребитель может восстановить физическое и духовное здоровье, укрепить иммунитет и наладить работу всех систем и органов. После занятий спортом можно хорошо отдохнуть и насладиться приятной атмосферой в баре оздоровительного центра. Отличительной особенностью бара оздоровительного центра является то, что в его меню входят, тщательно сбалансированы низкокалорийные блюда; легкие закуски; спортивные и энергетические напитки; большой ассортимент соков,

включая свежевыжатые. Ассортимент исключает алкогольные напитки. Не случайно такой бар часто называют витаминным или фитнес-баром. Гости могут заказать горячие напитки: несколько видов кофе, разнообразные сорта чая. Напитки, как правило, готовят и подают гостям сами сотрудники оздоровительного центра. Посетители оздоровительного центра отдают предпочтение здоровой пище. Питание на оздоровительных турах должно иметь ассортимент блюд, соответствующий той или иной диете, ранее прописанной врачом-диетологом.

В зависимости от затрат времени и организации процесса оказания оздоровительные услуги разделяют на: активный и пассивный отдых.

Граница между активным отдыхом и пассивным оздоровлением достаточно условна, т. к. спортивные занятия или туризм часто включают элементы пассивного оздоровления, но подобное разделение позволяет четко разделить оздоровительные мероприятия по затратам времени и их организации. Активный отдых всегда сопряжен с существенными затратами времени и требует от субъекта высокой дисциплины.

Гораздо эффективнее с медицинской и экономической точки зрения выглядит сектор пассивного оздоровления. Услуги этого плана гораздо привлекательнее для потребителей, т. к. в большинстве своем, требуют меньших затрат времени, сопряжены с минимальными физическими нагрузками, обеспечивают субъекту комфортные ощущения и самое главное дают относительно быстрые результаты.

Как уже отмечалось, оздоровительные услуги могут быть доступны для посетителей, не проживающих в гостинице с помощью клубных карт, которые классифицируются:

- по продолжительности посещения оздоровительного центра по определенным дням (на квартал, на полгода, на год);
- по количеству посетителей (индивидуальная карта, рассчитанная на двух человек, семейная карта и т. д.);
- по времени посещения (в утреннее, дневное, вечернее время);
- в зависимости от дней недели (клубная карта выходного дня, клубная карта буднего дня) [3].

В зависимости от процесса оказания оздоровительные услуги можно разделить на организованные и самостоятельные (добровольные).

Организованный процесс оздоровительных услуг – это разработанный ряд мероприятий, который закреплён в программе оздоровления с присутствием квалифицированного персонала.

Самостоятельный процесс оздоровительных услуг представляет собой обслуживание потребителя без помощи персонала, но с наличием специальной аппаратуры. Однако наличие квалифицированного персонала зависит от индивидуальных потребностей потребителя. С учетом того, что посетитель сам выбирает вид процедуры, важно использовать в оздоровительной работе оборудование, обеспечивающее максимальный результат при минимальной вероятности побочных эффектов.

Наиболее ярким примером самостоятельного процесса оказания оздоровительных услуг основанных на использовании специализированного оборудования являются SPA салоны и студии загара, где задачи оздоровления решаются с помощью специальной аппаратуры, которая используется не только в оздоровительных, но и в медицинских учреждениях. При посещении этих салонов посетитель получает очевидный и ожидаемый оздоровительный результат, который позволяет ему формировать свой внешний вид или поддерживать достигнутую форму. Например, благодаря доступности соляриев многие люди круглый год поддерживают загар.

Крупнейшими разработками в области оздоровления являются создание теории индивидуального и общественного здоровья, кибернетической модели жизнедеятельности и управления здоровьем человека, программы тестирования и мониторинга психофизического здоровья и качества жизни, персонального кода жизни человека и технологии разработки, реализации и коррекции персональных оздоровительных программ.

Главной идеей сохранения, укрепления здоровья и профилактики заболеваний является разработка специалистом по здоровью (персональным тренером) каждому человеку (детям, молодым, взрослым и пожилым людям) персональной оздоровительной программы. По мнению П.П. Горбенко и К.П. Горбенко данная программа должна включать следующие технологические направления:

1. Натуральное здоровое и альтернативное питание (поддержание энергетического баланса организма).
2. Очищение.
3. Физическая активность и тренировка, включающая в себя все возможные технологии массового спорта и физической культуры.
4. Рекреация (отдых, развлечение, восстановление).
5. Здоровая среда жизнедеятельности.
6. Режим труда и отдыха.
7. Психическое оздоровление [1, с. 4].

Персональная оздоровительная программа обладает высокой эффективностью и значительными преимуществами:

- индивидуализация – по специальной программе выбирается единственная оптимальная технология оздоровления и жизнедеятельности;
- интегративность – организм человека рассматривается в единстве физического, психического и духовного начал с окружающей природой;
- комплексность – научно обосновано применяются все известные эффективные традиционные и современные спортивно-физкультурные технологии;
- этапность – начальный, адаптационный, базисный, коррекционный этап реализации персональной оздоровительной программы [2].

Для реализации персональных оздоровительных программ по мере технологической необходимости персональным тренером привлекаются различные специалисты.

На основе проведенного исследования специфики оздоровительных услуг и особенностей их оказания в гостинице предложена группировка видов оздоровительных услуг по классификационным признакам (рис. 1).

Основными классификационными признаками являются: в зависимости от процесса оказания (самостоятельные и организованные), в зависимости от затрат времени и организации (активный и пассивный отдых), в зависимости от технологического процесса (вспомогательные, дополнительные (в зависимости от условий туристического пакета (за отдельную плату, входят в пакет услуг, по прејскуранту – клубная карта (по продолжительности посещения, по времени посещения, в зависимости от дней недели, по количеству посетителей))), основные (в зависимости от утвержденной оздоровительной программе (талассотерапия, бальнеотерапия, физиотерапия, фитотерапия, ароматерапия))), в зависимости от технологии разработки (персональная программа оздоровительных услуг, индивидуальная программа оздоровительных услуг).

Перечень оздоровительных услуг может дополняться, видоизменяться и дифференцироваться в зависимости от размеров гостиницы, его месторасположения и целевого назначения, уровня комфортабельности и других причин.

Расширение спектра оздоровительных услуг развивает, дополняет и корректирует перспективные направления развития гостиничного предприятия с учетом современных условий и потребностей клиентов.

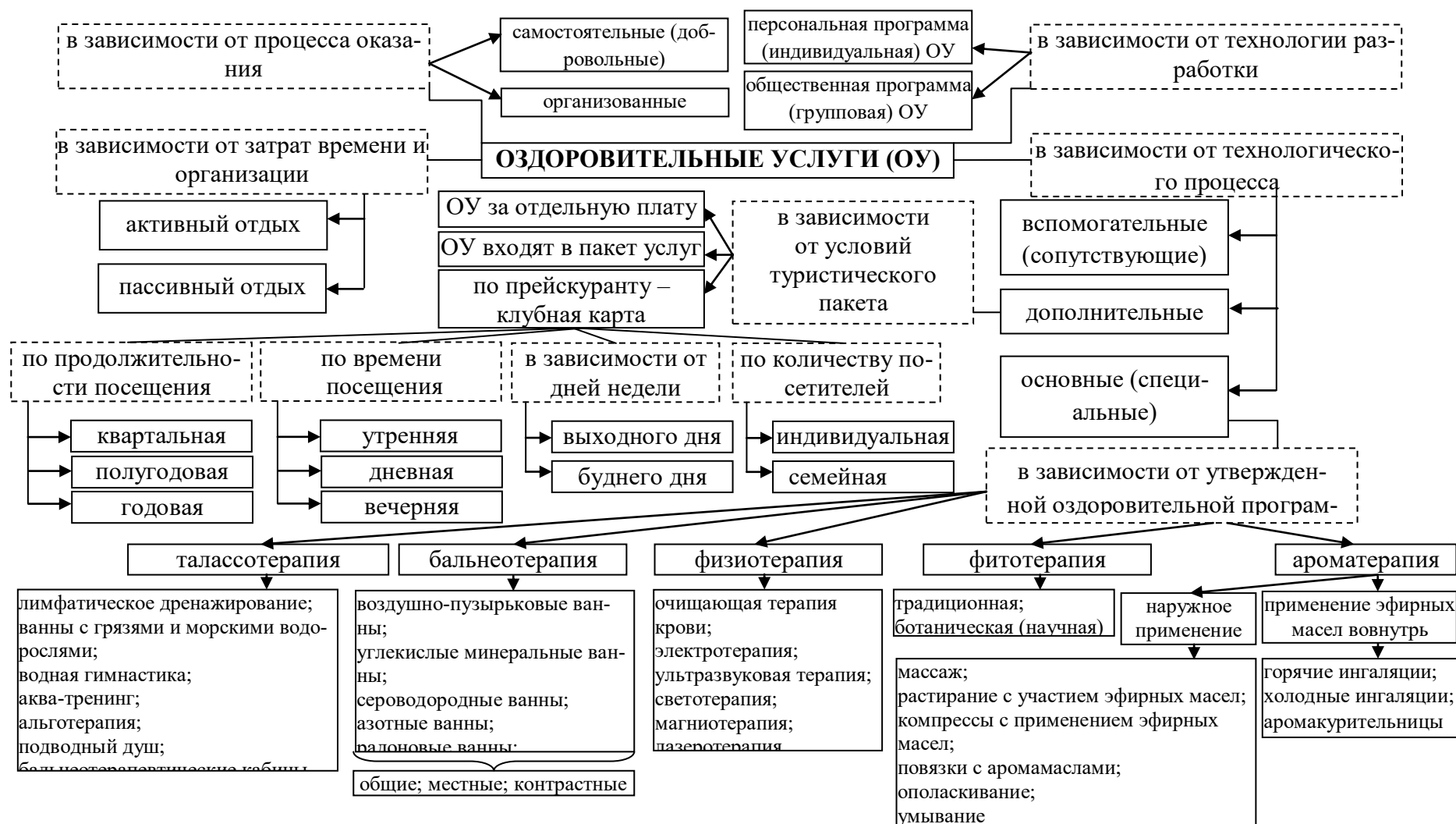


Рисунок 1 – Группировка видов оздоровительных услуг по классификационным признакам

Список использованных источников

1. Горбенко, П.П., Горбенко, К.П. Многофункциональные рекреационно-оздоровительные комплексы (Клубы (центры) здоровья) // Материалы I Национального конгресса по валеологии «Качество жизни и здоровье» 7–12 декабря 2005 года // Вестник Национального института здоровья. – 2006. – С. 3–6.
2. Кузнецова, И.В. Междисциплинарный подход к формированию здорового образа жизни детей в условиях загородного оздоровительного лагеря / И.В. Кузнецова // Научный журнал: Известия российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2010. С. 113–120. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.emissia.org/offline/2010/1475.htm>.
3. Тимохина, Т. Л. Технологии гостиничной деятельности. Теория и практика: учебник для прикладного бакалавриата / Т. Л. Тимохина. — М.: Издательство Юрайт, 2016 — 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/65809/turizm/ozdorovitelnyy_tsentr_otele_tehnologiya_raboty_funktsii_personala_ozdorovitelного_tsentra.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК «НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ» В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ ИЗМЕРЕНИИ УКРАИНЫ

Кострица В. И., *Институт подготовки кадров государственной службы занятости Украины, г. Киев, Украина,*

Бурлай Т. В., *Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, г. Киев, Украина*

С момента опубликования в 2009 г. доклада Организации экономического сотрудничества и развития «Является ли неформальность нормальностью? На пути к новым и лучшим рабочим местам в развивающихся странах» [1], в экспертных и научных кругах проблемы занятости часто рассматриваются в контексте «новой нормальности» (*New Normal*) – понятия, по сути, означающего установление новых норм и правил, но имеющего при этом определенную специфику толкований. Так, в экономическом дискурсе это понятие используется в двух значениях: первое характеризует неформальную занятость как новую объективную норму (как характерное, распространенное, устоявшееся явление) настоящего и будущего, а второе связано с процессами трансформации сферы занятости, в т.ч. занятости незадекларированной, под влиянием демографических изменений, глобализации, цифровизации и других общемировых трендов. В обоих случаях – независимо от того, рассматривается неформальная занятость как компонента, или же, как объект «новой нормальности», – конечный интерес заключается в разработке эффективных стратегий и подходов государственной политики, направленной на содействие формализации занятости и максимальному распространению возможностей достойного труда для всех.

Современные глобальные тренды формируют «новую нормальность» как среду изменений сферы занятости, включая ее неформальный сегмент. При этом наряду с геополитическими и демографическими трендами все больший вес приобретает глобальный тренд цифровизации, которая предусматривает массовое внедрение цифровых информационно-коммуникационных и других новейших технологий. Трансформации рынков труда вследствие распространения передовых технологий приобрели такую актуальность и масштабы, что именно этой теме Всемирный банк посвятил Доклад о мировом развитии за 2019 год, озаглавив его «Изменение характера труда» [2]. В Докладе отмечается, что последняя волна технологических сдвигов меняет не только характер труда людей, но и условия, на которых они работают: возникает все больше атипичных рабочих мест и моделей краткосрочной занятости. Однако, выход стран на новый технологический уровень развития не решает заста-

ревших проблем, таких как неформальная занятость, которая в некоторых развивающихся странах даже имеет четкую тенденцию к росту [2, с. 5–9; 94–96].

По данным Международной организации труда (МОТ), на сегодня не существует ни одного региона или страны мира, где неформальная занятость была бы искоренена – в мире в целом ее уровень составляет 61,2 % общей численности занятых, варьируясь от 85,8 % в регионе Африки до 14,3 % в регионе Северной, Южной и Западной Европы [3, с. 23–26; 76], – что и позволяет рассматривать это явление как некую новую норму современного глобального рынка труда. Новой эту норму считают с учётом того, что длительное время неформальный сегмент рынка труда считался относительно временным, переходным явлением, которое будет минимизировано в ходе технологических изменений, конвергенции более и менее развитых экономик, а также реализации мероприятий государственной политики по формализации занятости. Однако такие ожидания оказались ошибочными и, несмотря на заметные успехи по легализации занятости в ряде стран Латинской Америки и др. регионов, эксперты утверждают, что восприятие неформальной занятости как нормы в глобальном измерении только укрепляется. Это обуславливается, прежде всего, отраслевой и региональной спецификой распространения незадекларированных рабочих мест, а также влиянием передовых технологий и структурных изменений.

Очевидно, становление неформальной занятости в качестве характерного элемента «новой нормальности» общественного развития становится глобальным явлением. Не является исключением и Украина, однако она имеет определенную специфику институционального и макроэкономического развития, которую следует учитывать при формировании государственной политики занятости. На наш взгляд, несмотря на некоторую положительную динамику сокращения доли неформально занятого населения (в возрасте 15–70 лет) в последние годы – с 25,1 % в 2014 г. до 21,8 % в I полугодии 2018 г. [4], – в Украине присутствуют системные риски становления неформальной занятости как «новой нормальности» ее макроэкономической динамики. Эти риски имеют преимущественно макроструктурное и институциональное происхождение, и основными из них можно назвать:

- 1) структурную деградацию национальной экономики;
- 2) демографическую ограниченность потенциала долгосрочного экономического роста;
- 3) общую институциональную слабость и усиление институтов деструкции;
- 4) высокую разбалансированность по профессиональной структуре спроса и предложения рабочей силы;
- 5) ощутимый дефицит достойного труда.

В значительной степени наличие указанных системных рисков унормирования неформальной занятости объясняется тем, что в последние годы Украина не приближается к европейской модели развития, а приобретает общие институциональные и структурно-организационные черты, присущие условной латиноамериканской модели. В конечном счете, такая тенденция отдаляет Украину от европейских ориентиров, в частности, показателей таких стран-участниц Европейского Союза как Словения (5 % работающих, охваченных неформальной занятостью), Финляндия (6,3 %), Эстония (6,9 %), Швеция (8,2 %), Чехия (9,2 %), Нидерланды (9,4 %), Франция (9,8 %), Австрия (10,0 %), Германия (10,2 %), Дания (11,2 %) и др. [3, с. 89–90].

Кратко охарактеризуем указанные системные риски.

Структурная деградация национальной экономики. В течение последних лет в Украине происходят заметные изменения в структуре отраслевого производства и занятости – значительно сокращается их «индустриальная» составляющая и соответственно растет «аграрная», отображая тенденцию деиндустриализации (табл. 1).

Эксперты абсолютно справедливо указывают, что сегодня в Украине имеет место значительная структурная деградация экономики – в т. ч. связанная с быстрым упадком промышленного производства (особенно обрабатывающей промышленности, производства ма-

шин и оборудования) и непропорциональным разрастанием аграрного и производственно-продовольственного секторов, – а ее вопиющее отставание от развитых стран по уровню производительности труда вызывает неизбежную деградацию национальной конкурентоспособности и является прямым следствием длительного игнорирования таких ключевых факторов современного социально-экономического развития как образование, наука и инновации [5, с. 82, 108, 130]. Такого же мнения придерживаются и украинские работодатели, отмечая, что в данный момент государство вошло в очень негативный и опасный тренд деиндустриализации, теряя научно-технологические отрасли и приобретая аграрно-сырьевую ориентацию экономики [6]. В конечном итоге, это отражает угрожающую тенденцию роста в Украине удельного веса такой емкой с точки зрения неформальной занятости отрасли, как сельское хозяйство.

Таблица 1 – Отдельные показатели структурных сдвигов в экономике Украины в 2010–2017 гг.

Индикатор	2010 г.	2017 г.
Доля перерабатывающей промышленности в структуре валовой добавленной стоимости (в рыночных ценах),%	13,2	12,4
Доля сельского хозяйства в структуре валовой добавленной стоимости (в рыночных ценах),%	7,4	10,2
Доля перерабатывающей промышленности в структуре выпуска товаров и услуг (в рыночных ценах),%	31,6	26,9 (2016 г.)
Доля сельского хозяйства в структуре выпуска товаров и услуг (в рыночных ценах),%	7,6	12,1 (2016 г.)
Доля занятых в промышленности,% общей численности занятых	17,1	15,1
Доля занятых в сельском хозяйстве,% общей численности занятых	15,2	17,7

Источник: Статистический справочник Украины за 2017 год. – Государственная служба статистики Украины, 2018. – 541 с.; Квартальные расчеты валового внутреннего продукта Украины по 2010–2017 годам. – Государственная служба статистики Украины, 2018. – 147 с.

Демографическая ограниченность потенциала долгосрочного экономического роста. Одной из базовых условий формализации нелегальной занятости является обеспечение значительного положительного баланса создания и сокращения рабочих мест, что наблюдается только в условиях макроэкономического роста, и предполагает рост численности рабочей силы. На сегодня в Украине сформировались кардинальные демографические барьеры для реализации такого сценария. Как государство с «дефицитом жизненного цикла», который, по определению МОТ, возникает в случае опережающего роста численности пожилых людей по сравнению с населением трудоспособного возраста, в Украине существуют риски замедления или даже прекращения экономического роста в долгосрочной перспективе. Ведь по мере старения населения численность рабочей силы уменьшается и стране придется в большей степени полагаться на рост производительности труда, чем на новых участников рынка труда (хотя их число может быть увеличено, в частности, путем стимулирования притока трудовых мигрантов) [7, с. 37–38]. К сожалению, производительность труда в Украине остается достаточно низкой, численность населения неуклонно сокращается, а отток трудовых мигрантов за границу приобрел катастрофические масштабы, что фактически делает невозможным преодоление «дефицита жизненного цикла» страны.

Общая институциональная слабость и усиление институтов деструкции. Лимитирующим фактором развития Украинского государства выступают значительные институциональные деформации, которые привели к укоренению так называемых институтов деструкции – в первую очередь, высокой коррупции и политически коррумпированного бизнеса, а также масштабной тенизации экономики. По оценке Всемирного банка, предоставленной в 2018 г., сегодняшняя Украина страдает от «кумовского капитализма» – специфической мо-

дели управления экономикой, при которой тесная смычка власти (политикума) и владельцев крупного бизнеса («олигархов») позволяет обеим этим группам получать очень весомую экономическую и коррупционную ренту. При такой модели развития государство неэффективно распределяет ресурсы, ограничивает конкуренцию, увеличивает расходы, а также способствует росту социального неравенства в обществе. Сегодня удельный вес «кумовского капитализма» в экономике Украины по параметрам занятости и оборота составляет не менее 15 % – 20 %, и при условии устранения этой деструктивной модели ее рост мог бы ускориться на 1 % – 2 % [8, с. 2; 11–12]. Значительная доля теневой экономики и слабость институтов национального рынка труда обуславливают повышение его тенизации, а это, в свою очередь, ведет к укоренению деструктивного института неформальной занятости как «новой нормальности».

Высокая разбалансированность по профессиональной структуре спроса и предложения рабочей силы. Как показывает практика, незадекларированная занятость часто имеет место на рынках труда со значительными диспропорциями спроса и предложения в разрезе профессиональных групп. Структурные излишки рабочей силы по определенным профессиям становятся потенциальным источником тенизации занятости, ведь «лишние» на рынке труда работники мотивированы пополнять ряды трудовых мигрантов или устраиваться на работу не по специальности или с худшими условиями найма. Хронические дисбалансы по профессиональной структуре украинского рынка труда следует рассматривать как рискообразующий фактор тенизации трудовых отношений.

Ученые аргументировано утверждают: в Украине наблюдаются разнонаправленные тренды структурных изменений спроса и предложения рабочей силы по профессиональному составу, а рынок труда характеризуется критическим уровнем несоответствия профессионально-квалификационного уровня полученного образования и профессии занятых. Так, в 2016 г. в Украине доля занятых, работающих по профессии в соответствии с полученным дипломом, составила: рабочих по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборки оборудования – 53,6 %; квалифицированных рабочих с инструментом – 51,4 %; специалистов – 39,6 %; технических служащих – 29,0 %; квалифицированных работников сельского и лесного хозяйств, рыбозаготовки и рыболовства – лишь 22,0 %. В то же время, имеет место усиление дисбалансов украинского рынка труда: в 2017 г. по сравнению с 2010 г. структурный дефицит рабочих по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования вырос на 42,7 %, технических служащих – на 29,4 %, а квалифицированных рабочих с инструментом – на 13,0 % [9, с. 81–84].

Таким образом, структурная разбалансированность на рынке труда Украины по профессиональному составу, а также четкая тенденция к ее усилению на протяжении 2010–2017 гг. указывают на существующие риски распространения неофициальной занятости, связанные с неадекватным использованием профессионально-образовательного потенциала работников.

Ощутимый дефицит достойного труда. Резолюция МОТ 2002 года о достойном труде и неформальной экономике четко указывает на необходимость решения проблемы дефицита достойных условий труда в неформальной экономике и является основой для принятия национальными правительствами всеобъемлющей стратегии и соответствующего комплекса мер, основанного на четырех принципах Программы достойного труда: занятость, права, социальный диалог и социальная защита. Конечная цель их внедрения заключается в оказании содействия переходу работников, охваченных неформальной занятостью, в формальную экономику, постепенно направляя неформальную экономику в русло официальных каналов социальной защиты и поддержки [10, с. 3, 11–12]. Эти задачи до сих пор сохраняют свою актуальность в случае Украины (как и многих других стран), которая одновременно испытывает значительный дефицит достойного труда и высокий уровень неформальной занятости.

Експерти вповне обосновано вважають, що обмеження або усунення ризиків реалізації завдань достойного праці в Україні потребує розробки і впровадження пріоритетних заходів державної політики в сфері формальної зайнятості, а саме – інституціоналізації зайнятості; зваженої політики створення достойних робочих місць; содействия підприємництву; активного протидіювання всім формам порушення трудового законодавства; прогресивних технологій трудоустроєння звільнених працівників і т. д. [11, с. 157, 162].

Таким чином, розробка і впровадження механізмів протидіювання і мінімізації впливу п'яти системних факторів, охарактеризованих вище, яке веде до перетворення неформальної зайнятості в Україні в «нову нормальність» її соціально-економічної динаміки, представляється однією з пріоритетних завдань національної політики державного регулювання. В той же час, навіть враховуючи певні успіхи по легалізації неофіційного наймного праці, досягнуті після прийняття розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.09.2018 г. № 649-р «О заходах, направлених на детенизацію відношень в сфері зайнятості населення», – завдяки узгоджуваним діям органів Державної служби зайнятості, Державної фінансової служби і Державної служби по запитам праці України, тільки в вересні-жовтні 2018 г. було офіційно трудоустроєно більше 1 млн. 130 тис. наймних працівників [12], а до кінця 2018 г. було доповільно залучено в бюджет 1,3 млрд. гривень податків з детенизованих зарплат [13], – не зменшують актуальності завдань по модернізації і розвитку інститутів національного ринку праці. Відсутність ефективних підходів державної політики до рішення цих завдань потенційно буде загострювати існуючі виклики для ринку праці України в цілому, а також ініціювати суттєві ризики втрати трудового потенціалу країни і подальшої деформації системи соціального забезпечення населення.

Список использованных источников

1. Is Informal Normal Towards More and Better Jobs in Developing Countries / Eds. by J. Jutting, J. de Laiglesia. OECD Development Centre, 2009. 162 pp.
2. World Development Report 2019: The Changing Nature of Work. World Bank, 2018. 139 pp.
3. Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture (3rd ed.). ILO, 2018. 156 pp.
4. Неформально зайняте населення за статтю, місцем проживання та статусом зайнятості. Державна служба статистики України, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України / Сіденко В. (керівник проекту) та ін. Київ: Центр Разумкова, 2017. 182 с.
6. Україна впроваджує небезпечний тренд деіндустріалізації – Кінах. 31.03.2018. URL: <https://ru.tsn.ua/groshi/ukraina-voploschaet-opasnyy-trend-deindustrializacii>.
7. Зайнятість і соціальна захист в новому демографічному контексті. Міжнародна конференція праці, 102-я сесія, 2013 г. Міжнародне бюро праці, 2013. 134 с.
8. Crony capitalism in Ukraine: impact on economic outcomes : Кумівський капіталізм в Україні: економічні наслідки (Ukrainian). World Bank, 2018. 18 pp.
9. Гук Л. П., Перегудова Т. В. Тренди структурних змін попиту та пропозиції робочої сили за професійним складом в Україні // Оцінка тенденцій та перспективних напрямків розвитку економіки: мат-ли міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: Перспектива, 2018. С. 80–84.
10. Неформальная экономика и достойный труд: руководство о средствах политики – содействие переходу в формальную экономику / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. Москва: МОТ, 2014. 484 с.
11. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення / За наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. Київ: КНЕУ, 2017. 500 с.
12. Роботодавці почали масово реєструвати працівників – ДФС. 07.11.2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/7/642400/>.
13. Детенизація зарплат принесла бюджету більше мільярда гривень. 24.01.2019. URL: <https://ura-inform.com/ru/economics/2019/01/24/detenizatsiya-zarplat-prinesla-bjudzhetu-bolee-milliarda-griven>.

КУЛЬТУРНЫЕ НАЧАЛА ЭКОНОМИКИ

Лемещенко П. С., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Переосмысление факторов и условий социально-экономического развития возникает с завидной частотой и не только в экономической, но и в других сферах деятельности: социальной, политических, технической и пр. Ведь в конечном итоге каждый член общества в той или иной мере является участником хозяйственной деятельности. Правда, кто-то создает богатство, а кто-то распределяет его прямо или косвенно, а некоторые лишь создают спрос на это богатство, поскольку имеют законные или незаконные платежеспособные средства. Границы законное/незаконное – это уже проявление определенной хозяйственной культуры страны. Например, в социалистических странах законным признавались лишь трудовые доходы. А как следует из книги Т. Пикетти «Капитал в 21 веке», более 60 % доходов граждан развитых стран – это рентные доходы. Разумеется, образ жизни и культура потребления здесь были иными, чем, например, в рыночных странах с законным доминированием капитала. Разные налоговые и бюджетные политики также отличают одну страну от другой. При этом нельзя не заметить, что и результаты научно-технического, социально-экономического, правового и др. характера будут иными в разных странах. У кого-то уровень инновационной активности высокий и, соответственно, параметры развития более значимые; где-то не могут преодолеть коррупцию, а борьба с ней порождает жесткие рамки для всех членов общества, что повышает недоверие друг к другу и государственным институтам, повышая трансакционные издержки управления. Иначе говоря, явно недостаточно жесткого и узкого «экономизма» для объяснения, как явных успехов, так и явных неудач в истории экономического развития стран. Нельзя однозначно и тем более уверенно утверждать, например, что привлечение больших иностранных или иных инвестиций приведет к постоянному и динамичному экономическому росту. Тем более не коррелирует между собой динамика экономического роста и то, что называется «экономикой благосостояния» со всеми ее более широкими социально-политическими и нравственно-психологическими показателями. Ведь как сказано в Библии, не хлебом единым жив человек, то, перефразируя это можно также сказать, что не объемом ВВП измеряется сила экономики и тем более жизненные условия и их ощущения человеком в стране. К сожалению, борясь за каждый пункт роста, почти никто никогда не пытается заглянуть в его источник и тем более узнать, а как распределяется этот пункт или процент ВВП. И уж мало кому приходит в голову проследить взаимосвязь и производства, и результатов распределения на так называемые «отношения общения» людей, на их мысли, чувство справедливости строя и... сложившейся мотивации к следующему кругу оборота трудовой деятельности. Сегодня это институционалисты называют оппортунистическим поведением, но важно было бы еще определить и его причины.

Называя А. Смита отцом политэкономии, мало кто обращает внимание на то, что он семь лет преподавал этику, по результатам чего была в 1759 г. была написана исключительно обобщающая и практичная книга, с чем бы не согласились современники, «Теория нравственных чувств». Классик потому и классик, что у него важная и необходимая для того времени теория оказалась в одних границах природы, морали, экономики и права, чего не скажешь о современной экономической теории. Но он показал мотивы поведения людей, раскрыл источник богатства, его формы, принципы обмена и распределения. Нравственно быть богатым, но за счет создания благ для других, а не властного отчуждения или спекуляции. Обмен по стоимости лежит, по его мнению, в основе экономической нравственности. Правовая нравственность же предполагает равенство всех перед «естественными» законами, соблюдение которых обеспечивает государство.

Сегодня ситуация достаточно серьезно обострилась, поскольку общественная жизнь, не взирая на некоторые глобальные процессы, подверглась «великим разломам» (Л. Туроу), со-

здавая острые проблемы для более менее нормального развития всех стран. Плодотворные попытки переосмыслить все это и как-то подойти к решению проблем в категориях «бедность – богатство», «развитие – деградация и упадок», «война – мир», «эксплуатация – справедливость» выполнили такие авторы за последние лет десять, как Д. Норт, Д. Асемоглу, Дж. Робинсон, Дж. Мокир, Д. Родрик, Э. Фелпс, Эр. Райнерт и др. Наличие определенного количества ресурсов является главной предпосылкой научного мейнстрима, что, как показывают исследования, приведенных выше и других авторов, не является главным условием и предпосылкой для создания успешной экономики если и не для всех, то хотя бы для большинства населения. Уже даже есть работы, посвященные анализу роли и значения культуры в достижениях экономической науки. Например, в 2016 г. вышла объемом 416 стр. работа Бёгельсдейка Ш. и Маселанда Р. «Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности», в которой весьма удачно и убедительно доказывается проникновение культуры в экономический анализ и ее влияние на результаты хозяйствования в широком смысле слова.

Справедливости ради надо отметить и следующее. Обычно родоначальниками школы институциональных исследований называют, как правило, ученых из США. Но нельзя не вспомнить и отметить русского мыслителя И. Т. Посошкова, который написал для Петра I «Книга о скудости и богатстве», которую открывает глава 1 «О духовности». Автор уже в то время предлагает императору обратиться к существующим традициям и имеющимся нравственным началам для раскрытия экономического потенциала в развитии русской экономики на ее национальных исконных началах. А итальянский посол в Беларуси Дж. Приджони вместе со своим коллегой Л. Дзани осуществили перевод с итальянского на русский (!) замечательного теолога Н. П. Гилярова-Платонова сводного издания «Экономика и этика», которое он написал в последней четверти 19 века. Гиляров-Платонов также фокусирует внимание в своем эссе на том, что именно этические начала русского народа определяют специфику и потенциал для экономического развития.

Но значительно новый этап в исследовании влияния культуры на экономическую сферу внесла этнометрия. Этнометрия – это направление этносоциальных исследований, в котором анализируются ментальные характеристики различных этнических групп с использованием формализованных методов, данных статистики и социологии. Начало им было положено западными учеными в 50–60 гг. 20 века. Именно этнометрические исследования обосновывают и раскрывают механизм, как культура влияет на все формальные стороны жизни общества. Ведь непосредственно ментальность, находя свое выражение в культуре и системе ценностей, мотивов оказывает решающее воздействие на способ постановки проблемы, способ ее решения, способ мышления и восприятия, и самое важное, на целесообразность того или иного пути развития трансформаций. Ведь именно моральные ценности и установки нации создают и увеличивают благосостояние страны при правильном и эффективном их использовании. Но этнометрические исследования сталкиваются с тремя основными вопросами. Во-первых, это проблема выбора оснований сравнения при межнациональном изучении ценностей. Следующий вопрос, это выбор основного метода исследования, это, во-вторых. Еще одна важная проблема связана с обеспечением адекватной передачи смысла при работе с людьми в разных культурах. Оказывается, что, например, в понятия «смысл жизни», «справедливость», «свобода» разные народы и этносы вкладывают разное значение.

Проблема выбора критерия сравнения состоит в том, чтобы выбрать те показатели, которые будут фундаментальны и универсальными для абсолютно всех народов. Выбор заключается и в поиске ключевых ценностных дилемм, по которым можно дифференцировать все культуры. Большой популярностью пользуются критерии, положенные в основу своих методик Г. Хофстедом, Ф. Тромпенаарсом, Р. Ингельхартом, Ш. Шварцом. В основе методики этнометрических исследований лежит опрос людей, составляющих один народ. В человеке отражаются законы, ценности, характерные для любого общества. И для определения мента-

литета народа необходимо изучить некоторые аспекты психических, культурных и социальных особенностей личности, которые проявляются в деятельности. Таким образом, ядром культуры, неформальных институтов является экономическая ментальность. Это – архетип или система образов, понятий и представлений, которые на бессознательно-сознательном уровне, которые определяют устойчивое поведение людей, их отношение к себе и окружающему миру. Одним из главных свойств менталитета является его устойчивость и инертность, которые определяют зависимость текущего от предыдущей траектории развития и постепенность, длительность изменений. Менталитет нации меняется достаточно долгое время под воздействием внешних и внутренних факторов. Любая желаемая трансформация формальных институтов, реформ по изменению существующего положения, будет с достаточно жестким ограничением упираться на некие образцы поведения людей с общим запрограммированным сознанием.

Последние работы историков, социологов и уже экономистов показывают на специфику экономической культуры и в поведении белорусов. При определенных отличиях в их характеристиках все же есть и такие общие черты, как законопослушность, коллективистское начало, трудолюбие, обращение к традициям в поведении и пр. Но важно все-таки как-то количественно определить как культурные и традиционные характеристики влияют экономическую динамику. Одним из наиболее популярных методов, позволяющих определить экономическую раскрыть экономическую и организационную культуру – это методика Г. Хофстеда, которого заслуженно называют отцом современной этнометрии.

Культура в его понимании организационную это коллективное программирование сознания, которое отличает один народ или членов определенной группы от другого. Культура в целом всегда коллективна. Она не наследуется, а ей учатся и не только на уровне рационального логического мышления. Культура страны – это не просто комбинация свойств среднестатистического гражданина. Это образцы поведения людей с общим запрограммированным сознанием. Учитывая критерии хофстедовских измерений (дистанция власти, индивидуализм, избегания неопределенности, маскулинность/фемининность долгосрочная / краткосрочная ориентация) можно четко проследить группировки стран по моделям хозяйственного устройства, типам власти и, конечно, по результатам социально-экономического развития. Таким образом, ресурсы всегда используются населением и в стране, имеющей определенную хозяйственную культуру и менталитет, что определяет и динамику развития, результаты материальные и духовные.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВВЕДЕНИЕ В ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Лемещенко П. С., Гапоненко Н. Г., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Сегодня нет недостатка в работах, посвященных исследованиям зависимости институциональной среды и уровнем социально-экономического развития страны, повышением ее конкурентоспособности и, в конечном счете, ростом благосостояния населения [1, 2]. Если не все, то абсолютное большинство ученых признает, что совершенствования институциональной среды обеспечивает раскрытие имеющего потенциала страны и создает условия для повышения экономической и социальной эффективности всего хозяйственного комплекса. Однако как политика создания такой благоприятной институциональной среды, так и механизм влияния целого ряда институтов или отдельных институтов остается для науки серьезной проблемой. Действительно, почему за многолетнюю историю при равных возможностях одним странам удастся выйти на более эффективную траекторию развития, а другие все-таки столетиями по уровню развития в лучшем случае занимают средние места.

Таким образом, среди множества вопросов вытекает не менее важный вопрос адекватной оценки состояния и динамики институтов в стране. Одним из способов анализа и оценки качества институтов является рейтинговый подход, используемый международными организациями. Все институты разбиваются на группы в зависимости от выбранного критерия. В частности, выделяются институты правовые, административно-регулятивные, институты развития человеческого потенциала, финансовые институты и другие [3, с. 16–18].

Итак, качество правовых институтов отражает степень доверия населения власти, готовность принимать и соблюдать установленные нормы и правила. Степень вероятности нарушения закона и насколько эффективно функционирует правовая система в целом можно проследить по следующим международным рейтингам:

1. Индекс экономической свободы, или компонент «права собственности». Вплоть до 2017 компонент «права собственности» в Республике Беларусь был оценён в 20 баллов, что свидетельствовало о слабом уровне защиты этого института. Однако в связи с изменением методики расчёта показателя последние два года Беларусь перешла из области «несвободные» в область «преимущественно несвободные». И хотя Беларусь улучшила показатель, он остаётся на низком уровне относительно развитых стран. По результатам, опубликованным в 2018 году, Беларусь по данному компоненту заняла 81 место, Россия – 97 место, Украина – 119 место и Австрия – 18 место среди 185 стран [4].

Также уровень защиты прав собственности можно оценивать с помощью таких индексов, как Международный индекс защиты прав собственности и компонент «институты» Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Однако Беларусь не входит в группу стран, охваченных данными исследованиями, что затрудняет сравнения.

2. Индекс восприятия коррупции Transparency International. Надо отметить. Что Республика Беларусь значительно улучшила своё положение, по сравнению с 2006 годом, и в 2017 году заняла 68 место (вместе с Оманом и Ямайкой) среди 180 стран мира, набрав 44 балла. Россия же заняла 135 место, Украина – 130 место и Австрия – 16 место [5].

3. Индикатор антикоррупционного контроля отражает степень использования власти государственными работниками в личных целях, а также роль элиты и частных интересов в стране. Данный индекс в основном соответствует результатам Индекса восприятия коррупции. Будут использованы оба индекса для снижения субъективизма оценки. В 2017 году Беларусь заняла 111 место, Россия – 173 место, Украина – 163 место, Австрия – 20 место из 209 стран [6].

4. Индикатор качества деятельности правовых институтов оценивает уровень доверия населения к законам и степень, в которой население эти законы соблюдает, а также качество работы милиции (полиции) и судов, вероятность преступлений и параметры несоблюдения правовых норм. В целом качество правовых институтов в Беларуси оценивается как низкое. В 2017 году Беларусь заняла 185 место, Россия – 163 место, Украина – 158 место, Австрия – 9 место из 209 стран мира [6].

Регулятивные институты также влияют на условия и возможности использования имеющихся ресурсов. Под регулятивными институтами понимаются те институты, которые регулируют различные стороны предпринимательской деятельности, например, обеспечивают доступ бизнес – субъектов к ресурсам, контроль над исполнением обязательств по договору и контракту. Можно сказать, они отвечают за лёгкость ведения бизнеса в стране.

Степень развития регулятивных институтов можно оценивать с помощью следующих рейтинговых показателей:

1. Индекс экономической свободы, а именно компонент «свобода предпринимательства» отражает степень сдерживающего воздействия регулирования на среду для ведения бизнеса. Начиная с 2005 года, показатель для Беларуси улучшается и сближается с аналогичным показателем в развитых странах (в нашем случае с показателем Австрии). По подсчётам

специалистов Всемирного банка, Беларусь заняла 52 место, Россия – 39 место, Австрия – 45 место и Украина – 107 место среди 184 стран [4]. Это положительный сдвиг в развитии институциональной системы страны.

2. Индикатор качества регулирующих институтов оценивает способность правительства формулировать адекватные нормы и проводить политику, направленную на развитие частного сектора. Начиная с 2006 года, ситуация улучшается. Но специалисты Всемирного банка оценивают качество регулирующих институтов Беларуси как низкое, находящееся ниже уровня стран-соседей России и Украины. В 2017 году Республика Беларусь заняла 158 место, Россия – 141 место, Украина – 125 место, Австрия – 20 место из 209 стран [6].

Далее оценим институты развития человеческого капитала. К таким институтам относят институты в области здравоохранения, образования и социальной политики. Их отражают показатели, приведённые ниже.

1. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). По сравнению с предыдущим годом, показатель, рассчитанный для Беларуси, возрос и составил 0,808. Республика Беларусь впервые вошла в число стран с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала. Впервые Россия обогнала Беларусь и заняла 49 место среди 189 стран, Беларусь – 53 место, Украина – 88 место и Австрия – 20 место. Стоит отметить, что в Республике Беларусь наращивание человеческого потенциала идёт быстрыми темпами: по сравнению с 1997 годом, ИРЧП в Беларусь вырос на 21 %, в то время как в России – на 16 %, в Украине – на 13 %, а в Австрии – на 10 % [7].

2. Индекс социального развития. По результатам, опубликованным в 2018 году, Беларусь заняла 46 место из 146 стран, набрав 73 из 100 баллов и улучшив своё положение, по сравнению с 2016 годом. В основном такая высокая оценка обеспечена за счёт показателей, относящихся к группе базовых потребностей человека (88 баллов из 100). Чуть ниже показатель основы благополучия (76 баллов) и ниже всех – возможности (57 баллов). По отдельным компонентам лучшие оценки Беларусь получила по направлениям: питание и базовая медицинская помощь, доступ к базовым знаниям, вода и санитария, укрытие; худшие – доступ к высшему образованию, инклюзивность, личные права, здоровье и благополучие. Россия же заняла 60 место, Украина – 64 место, Австрия – 20 место [8].

Следующая группа – финансовые институты. Такие институты призваны обеспечивать функционирование денежно-кредитной системы, фондовой биржи, распределение денежных ресурсов и сокращение транзакционных издержек. Можно оценивать уровень развития финансовых институтов с помощью таких рейтингов, как:

1. Индекс экономической свободы, или компонент «финансовая свобода». Данный индикатор оценивает эффективность функционирования банковской системы, степень независимости от контроля со стороны государства. По мнению некоторых экспертов, составляющих данный рейтинг, финансовые институты в Беларуси развиты крайне слабо и находятся под жёстким контролем государства, что блокирует рыночные механизмы в данной области. Причём с течением времени ситуация не улучшается и даже значительно ухудшилась по сравнению с 1997 годом, когда Беларуси присуждали 50 баллов из 100 возможных. По данному рейтингу Республика Беларусь входит в группу стран, занявших 9 место из возможных 9, Россия и Украина – 7 место и Австрия – 3 место [4]. Правда, кризис 2008–2009 гг. показал, что требуется изменить качество государственного контроля этих институтов.

2. Кредитные рейтинги (оценивают степень надёжности облигаций, выпускаемых компаниями, корпорацией или государством). Общепризнанный Standard & Poor's в 2018 году Беларуси присудил рейтинг «В» для краткосрочных и долгосрочных кредитов со стабильным прогнозом, что означает уверенность агентства в способности правительства обеспечить покрытие долговых обязательств страны [9]; Moody's – долгосрочный рейтинг «В3» со стабильным прогнозом [10] и Fitch – «В» как по краткосрочным, так и по долгосрочным кредитам со стабильным прогнозом [11].

Также уровень развитости финансового рынка можно оценивать с помощью такого показателя, как «уровень развития финансового рынка». Индекса глобальной конкурентоспособности анализирует стоимость и доступность финансовых услуг, лёгкость получения кредитов, надёжность банков, степень защиты прав заёмщиков и кредиторов и другие аспекты, связанные с функционированием финансового рынка. Однако, как уже отмечалось, данный рейтинг не охватывает Беларусь своим исследованием.

Чтобы составить сводный индекс институционального развития, используется алгоритм, разработанный в рамках Всемирного экономического форума для расчёта Индекса глобальной конкурентоспособности [12, 13].

На рисунке 1 представлен уровень институционального развития Беларуси и некоторых других стран (в скобках указано место страны в разработанном рейтинге).

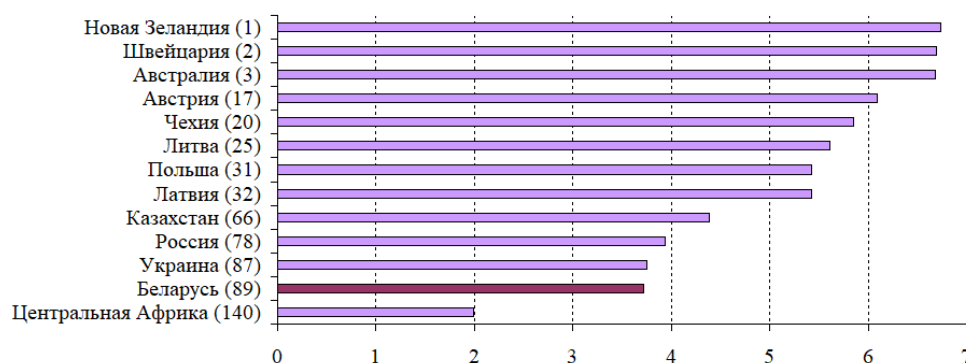


Рисунок 1 – Уровень институционального развития РБ и некоторых других стран в 2017 г.

Согласно проведённому среди 140 стран исследованию, 1 место по Сводному индексу институционального развития заняла Новая Зеландия, 2 место – Швейцария, 3 место – Австралия. Республика Беларусь оказалась на 89 месте, Россия и Украина оказались выше: 78 и 87 места соответственно.

Более подробный анализ уровня институционального развития Беларуси по отдельным группам институтов в сравнении с некоторыми другими странами-соседями и развитой страной Австрией представлен на рисунке 2.

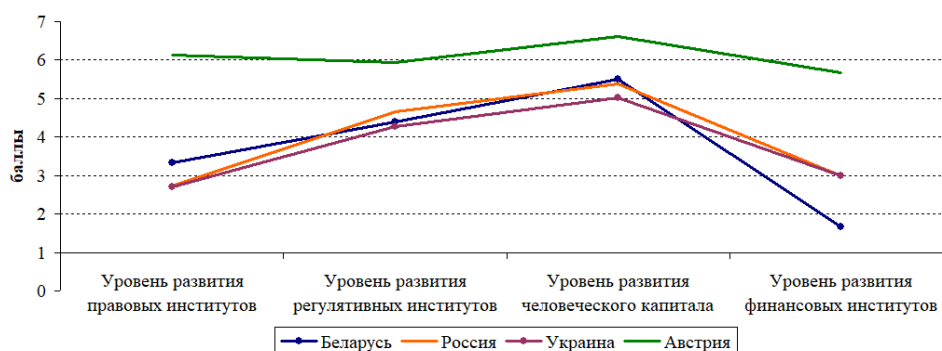


Рисунок 2 – Уровень институционального развития по группам институтов РБ и некоторых других стран в 2017 г.

Как видно из рисунка 2, среди Беларуси, России и Украины Беларусь лидирует по уровню развития правовых институтов и по уровню развития человеческого капитала. Но по уровню развития регулятивных институтов Республика Беларусь уступает России и находится ниже данных стран по уровню развития финансовых институтов.

Беларусь – страна развивающаяся, поэтому динамика развития институтов наиболее подвержена колебаниям. Разрыв между развитием различных групп институтов больше, чем в развитых странах, так как процессы формирования и становления ещё не завершились. И поскольку становление институтов в Республике Беларусь не завершилось, наверное, можно сказать, что страна находится в ситуации институционального неравновесия. Выбор эффективных институтов продолжается.

Таким образом, хотя динамика развития институтов в Республике Беларусь положительная, она значительно отстаёт от развитых стран и даже стран-соседей. По результатам рейтингов наиболее «слабыми» институтами в Беларуси являются правовые и финансовые институты, улучшение ситуации в которых может значительно повысить уровень институционального развития страны.

Список использованных источников

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги Начала, 1997.
2. Лемещенко П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика. Минск : Мисанта, 2015.
3. Дайнеко А. Е. Система экономических институтов Республики Беларусь. Минск : Беларуская навука, 2015.
4. Index of Economic Freedom. Washington : The Heritage Foundation, 2018.
5. Индекс восприятия коррупции [Электронный ресурс] // Transparency International : 2018. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.
6. Всемирные индикаторы управления [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка : 2018. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
7. Индекс человеческого развития [Электронный ресурс] // Программа развития Организации Объединённых Наций : 2018. URL: <http://hdr.undp.org/en/data>.
8. Индекс социального развития [Электронный ресурс] // The Social Progress Imperative : 2018. URL: <https://www.socialprogress.org/?tab=4>.
9. Standard & Poor's [Electronic resource] // Standard & Poor's Financial Services : 2018. URL: <https://www.standardandpoors.com>.
10. Moody's [Electronic resource] // Moody's Investors Service : 2018. URL: <https://www.moody.com/researchandratings/>.
11. Fitch Ratings [Electronic resource] // Fitch Ratings : 2018. URL: <https://www.fitchratings.com/site/home>.
12. Моторина, О. Анализ институционального развития Беларуси // Банкаўскі веснік. 2018. № 3 (656). С. 19–24.
13. Моторина О. Институциональные аспекты экономического роста // Банкаўскі веснік. 2017. № 2 (643). С. 34–42.

УСЛОВИЯ, ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Лемещенко П. С., Козлова М. И., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Согласно теоретическим концепциям анализа поведения фирм на рынке основными условиями их эффективного функционирования являются следующие [1, с. 56–58]. Во-первых, **форма собственности**. Наличие частной и государственной форм собственности приводит к важным различиям в ценовом поведении. Институциональные изменения в обществе, в экономике страны затрагивают непосредственным образом проблему собственности. В данном контексте не следует забывать о том, что многие предприятия сменили своих

собственников (не принадлежат государству), но значит ли это, что данные институциональные изменения получили адекватное отражение в обыденном сознании людей, что люди, получив формальный статус собственника, одновременно обрели мотивы деятельности, присущие подлинному «хозяину» [2, с. 32–47].

Во-вторых, их **организационная структура**, стремящаяся к поиску оптимального соотношения видов издержек (транзакционных, издержек контроля) в соответствии с разновидностями в технологии, особенностями рынка, стадией развития самой фирмы и другими критериями. Форма организационной структуры тесным образом связана с размером фирмы. Малые и средние предприятия из-за высокой маневренности и других организационных преимуществ успешно адаптируются к рыночным условиям. Крупные фирмы из-за своей технологической и организационной инерционности и ряда других специфических функций (наличие социальной сферы, проблемы обеспечения занятости в регионе, невозможности массовых увольнений) менее маневренны. Хотя они могут располагать финансовыми ресурсами большого объема, эффект от их использования может полностью «съедаться» нерациональностью расходов предприятия [3, с. 98–107].

В-третьих, проблема **монополизации**. Монополия XXI в. базируется на росте производственной концентрации, приводящей к изменению рыночных структур, возникающих в условиях монополии. Акционерная собственность является более подходящим фундаментом для монополизации, позволяющая ее руководству проводить более последовательную политику. Монополисты могут добиться благоприятного финансового обеспечения. Но многие из них слабо реализуют свои экономические преимущества. Более того, в отсутствии конкуренции и требовательных покупателей данные предприятия не могут определить перспективные для них направления развития, вовремя распознать сигналы рынка об изменении конъюнктуры.

В-четвертых, недостаточное **знание об имеющихся возможностях и факторах**, способных повлиять на результаты решений. Фирме необходима разного рода информация. Главный тезис К. Эрроу состоит в том, что недоступность информации ведет к созданию монополии и обогащению одних за счет других, который сегодня приобретает особое значение. При этом полученная фирмой информация может оказаться бесполезной для практики в силу того, что каждый экономический субъект рынка имеет свои собственные представления о мире и будет выбирать только те сигналы, которые ему кажутся важными. Но даже организационная передача сигналов не может застраховать фирму от потенциальных убытков. Поэтому эффективность производства зависит, по мнению К. Эрроу, от того, располагает ли фирма источниками оперативной информации. Таким образом, в постиндустриальном обществе основным экономическим ресурсом становится информация. Она превращается в лимитирующий фактор производства, т. е. от ее наличия зависит производительность всех остальных факторов [3, с. 53–55].

Проанализировав основные условия эффективной деятельности фирм на рынке, определим принципы и правила поведения отечественных предприятий в конце XX в – начале XXI в. Итак, трансформация системы собственности в республике идет более замедленными темпом. Заметим, что изменение отношений собственности должно вестись системно и комплексно. Простая замена государственной монополии частной нигде не дает полезного эффекта. Данный процесс преобразования собственности должен создавать более эффективные формы хозяйствования и методы управления. Стремление во что бы то ни стало перейти к частной собственности в массовом масштабе приводит к замене крупных, хорошо оснащенных, технически специализированных, высокопроизводительных и эффективных предприятий мелкими, что приводит к деиндустриализации. В результате процесса децентрализации происходит трансформация монопольных структур, а институциональная их сущность остается фактически неизменной. При этом снятие государственной монополии не ликвидирует монополию экономическую. Это приводит к нарушению работы отдельных звеньев эконо-

мической системы, привносит элемент стихийности и неопределенности в функционировании промышленного производства.

В республике в настоящее время доминирует монополия государственной собственности. Правда, формально. Сохраняется наследие административно-командной системы – ведущее положение государства как крупнейшего монопольного субъекта экономических отношений [4]. Несмотря на все отрицательные моменты монополизации, такая корпоративная форма в некоторых отраслях экономически оправдана и повышает рентабельность. Например, это показывает тяжелая промышленность.

Существуют ли предприятия в Беларуси, способные приносить доход в будущем? В рыночной экономике легко ответить на поставленный вопрос, проанализировав котировку акций на фондовом рынке. В Республике Беларусь получить ответ на данный вопрос можно иными методами в силу отсутствия развитого фондового рынка. В результате, на сегодняшний день к числу крупных фирм (корпораций) можно отнести следующие заводы и фабрики, которые также принадлежат к числу крупнейших экспортеров, каждый из которых завоевывает себе определенное место на рынке качеством продукции (СОО «Коммунарка», СП ООО «Санта Бремор») или ценой (СП ОАО «Гефест», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Савушкин продукт»), или монополистическим положением (РУП «Белтелеком», ГУ «Парк высоких технологий») или стратегической причастностью к расчетам за газ (НАФТАН, Белшина), или же по всем вышеперечисленным параметрам (БелАЗ, ОАО «Беларускалий»).

Резюмируя сказанное отметим, перед отечественными производителями стоит ряд проблем: опережающий рост расходов производства по отношению к ценам конечного продукта, повышение цен промышленной продукции, проблемы сбыта, уменьшение объема собственных источников пополнения основного и оборотного капитала, рост кредиторской и дебиторской задолженности, снижение финансовой устойчивости, неопределенность макроэкономической среды и т. д. Экономическое положение основных хозяйствующих субъектов республики во многом обусловлено изменениями внешней среды хозяйствования, которая способствует формированию определенных принципов поведения и правил игры на рынке.

Предприятия в настоящее время пытаются обеспечить продолжение своей деятельности в крайне нестабильных институциональных условиях и их поведение ориентировано на выживание в сложившейся экономической среде. Таким образом, государственные предприятия опираются в своем экономическом поведении в основном на традиционные нормы, ценности и образцы поведения.

Теперь перейдем к оценке эффективности функционирования корпораций в Республике Беларусь.

Сложность адекватной оценки эффективности деятельности корпорации, прежде всего, связана с природой формирования корпоративных отношений. Исследуя методологические подходы к оценке экономической эффективности, нельзя не учитывать, что различные группы стейкхолдеров (заинтересованные стороны) существенно отличаются по своим экономическим интересам, а также по участию в конечных затратах и результатах. В этом случае только достижение баланса интересов всех участников корпоративных отношений будет соответствовать основному критерию экономической эффективности функционирования сложноорганизованной структуры, которой является корпорация по сравнению с другими организационно-правовыми формами бизнеса. Таким образом, оценка эффективности корпораций должна рассматриваться через призму показателей, учитывая экономические интересы субъектов корпоративных отношений:

1. С точки зрения акционеров рассматривается через доходность акций.
2. С позиции менеджмента эффективность определяется посредством материального стимулирования (заработная плата топ-менеджеров, система премирования).

3. На уровне государства эффективность определяется объемом налоговых поступлений и социальных выплат, перечисляемых корпорацией. Очень значимым показателем является и объем рабочих мест, которые создает корпорация.

4. С позиции кредитных учреждений рассматривается через систему показателей, отражающих способность корпорации полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

5. Для контрагентов имеет значение и оценка вероятностей своевременного выполнения корпорацией заключенных контрактов и взятых на себя договорных обязательств. Это важно в целом для престижа страны [5, с. 5–25].

Что касается перспектив по повышению эффективности работы госпредприятий, то Государственный комитет по имуществу и Всемирный банк реализуют проект в рамках которого предоставляется техническая помощь по ряду позиций: в сфере повышения эффективности функционирования госпредприятий; содействию в создании централизованной системы мониторинга функционирования госпредприятий, их эффективности и управления рисками; разработке рекомендаций в сфере корпоративного управления и финансовой отчетности, имеющих потребности в технической и иной помощи, которые могут быть удовлетворены в рамках проекта Европейского союза для Беларуси по поддержке экономической политики. Эти положения также нашли отражение в Программе социально-экономического развития на 2016–2020 гг. и реализуются – идет структурирование активов и внедряется корпоративное управление. Среди инноваций были также упомянуты передача предприятий на местный уровень, формирование реестра независимых директоров, вывод акций госпредприятий на биржевые торги. Работа проводится на нескольких уровнях (Госкомимущество, холдинги, предприятия), сотрудничество организуется поэтапно в нескольких направлениях. В частности, специалисты Всемирного банка оказывают техническую помощь, консультационные услуги, делятся опытом с белорусскими партнерами. Осуществление мероприятий рассчитано на два года [6, 7]. Подводя итог, отметим, что нельзя недооценивать в современных условиях роль и значение корпоративной экономики, которая при всем важном значении малого и среднего бизнеса все-таки осуществляет роль ведущего сектора. Но для этого требуется выработка адекватных форм хозяйствования, которых сегодня почему-то не предлагается.

Список использованных источников

1. Коуз, Р. Г. «Природа фирмы»: влияние / Р. Г. Коуз // Природа фирмы: пер. с англ. Под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. – Москва: Дело, 2001. – 98 с.
2. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников // Институт международной экономики, Москва. – 1990. – 80 с.
3. Эрроу, К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1990. – №5. – с. 98-107.
4. Основные макроэкономические показатели деятельности предприятий [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sektorekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye-dannye/osnovnye-ekonomicheskiepokazateli-deyatelnosti-malykh-i-mikroorganizatsiy/>. – Дата доступа: 10.12.2018.
5. Кизима, С. А. Вызовы западного глобализационного проекта и национальное государство: монография / С. А. Кизима. – Минск: Акад. Упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 267 с.
6. Государственный комитет по имуществу и Всемирный банк планируют реализовать проект по повышению эффективности работы госпредприятий [Электронный ресурс] // Основной государственный информационный ресурс в области права и правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblastiprava/2018/january/27426/>. – Дата доступа: 10.12.2018.
7. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л.М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2015. – 143 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОРРУПЦИИ

Лях Е. А., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Государственная политика в условиях коррупции не способна эффективно ставить и достигать общественно-значимые цели в силу существования устойчивых механизмов реализации иных частных или узкогрупповых интересов.

Применяющиеся в настоящее время классификации коррупции являются во многом условными и размытыми, что является существенным препятствием для исследования ее структурных характеристик и формирования ревалентных мер противодействия коррупции.

Для преодоления указанных препятствий нами был разработан подход в рамках новой институциональной экономической теории (НИЭТ), в соответствии с которым коррупция представляет собой структуру управления оппортунистическим поведением. Таким образом, в основе коррупции лежат следующие основные характеристики:

- структурная (а не поведенческая) природа: представляет форму организации экономических обменов, а не собственно обмен;
- взаимосвязь с конкретными правилами (институтами): в основе коррупции всегда лежит базовое правило (институт), в котором коррупция играет роль дисфункции;
- эндогенность: коррупция представляет собой не просто внешнее общественное явление, негативные эффекты которого нужно учитывать в анализе, а управляемую системную характеристику;
- институциональная комплексность: коррупция имеет институциональную природу, то есть стоит из правила (или набора правил) и внешнего механизма принуждения к его исполнению.

Из данного нами определения следует неоднородность коррупции, а также базовые экономические основания для ее классификации, проистекающие в свою очередь из феномена транзакционных издержек. Наиболее общие классификации могут быть построены на основе:

- 1) структур управления коррупционными транзакциями;
- 2) типах оппортунистического поведения, лежащих в основе коррупции;
- 3) важных характеристиках коррупционных транзакций;
- 4) типах институтов, в которых может существовать коррупция.

Предложенные классификации являются предметными, что создает возможность для более обоснованного использования распространенных в настоящее время классификаций коррупции.

Социально-экономическое развитие регионов тесно связано как с рыночными отношениями, так и с необходимостью регулирования. Последнее является объективной предпосылкой возникновения коррупции, которая может иметь различные масштабы и степень распространения в зависимости от альтернативных режимов регулирования: государственное (республиканское и региональное) регулирование, саморегулирование (делегирующее и добровольное), урегулирование (с участием государства и без него).

Наилучшим вариантом долгосрочной антикоррупционной стратегии с этой точки зрения можно назвать стимулирование развития институционального разнообразия за счет снижения транзакционных издержек заключения институциональных соглашений. Региональная политика гостеприимности к «нестандартным» формам гражданской организации может быть индикатором положительной тенденции в качественных институциональных изменениях.

Список использованных источников

1. Андерсон, Дж. Х. Борьба с коррупцией в переходный период / Дж. Х. Андерсон, Ш.В. Грей // Всемирный Банк, 2006.
2. Смирнов, Н.В. Институциональная природа коррупции / Н.В. Смирнов // общество и экономика. – 2010 – № 2.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ

Мальгина И. В., Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Беларусь

Оценка социально-экономического пространства малого и среднего предпринимательства весьма важна с точки зрения совершенствования государственной политики в отношении данного сектора экономики, а также определения стратегических путей развития любой страны, идущей по пути строительства предпринимательской экономики.

Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития проводят исследования социально-экономического пространства предпринимательства по следующим направлениям:

- 1) общее исследование экономической среды социально-экономического пространства предпринимательства;
- 2) исследование инвестиционного климата;
- 3) исследование предпринимательского климата [117, 118].

Рассмотрим более подробно деятельность Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), отслеживающего становление рыночной экономики и макроэкономические показатели в странах центральной части Восточной Европы и государствах Балтии (ЦВЕБ), Юго-Восточной Европы (ЮВЕ) и Содружества Независимых Государств (СНГ) с самого начала процесса перехода. С 1994 г. эти результаты вместе с оценкой хода реформ в каждой из 27 стран с переходной экономикой публикуются в «Докладе о процессе перехода». В оценках процесса перехода обобщаются итоги предпринятых за последнее время в ключевых областях реформ и освещаются важнейшие проблемы структурных преобразований.

Оценки процесса перехода разделены на две группы: 1) структурные показатели; 2) макроэкономические показатели.

1. Структурные показатели – отражают продвижение по пути реформ на таких направлениях, как либерализация, стабилизация, приватизация, реформирование предприятий, развитие инфраструктуры и финансовый сектор.

2. Макроэкономические показатели – дают представление о текущей динамике производства, инфляции, денежной массы, баланса государственного внешнеторгового бюджета, а также процентных ставок и обменных курсов.

Оценки охватывают девять областей, которые в совокупности иллюстрируют состояние четырех основных составляющих рыночной экономики: рынков и внешней торговли, предприятий, финансовых организаций и инфраструктуры.

В основе этих показателей лежит приведенная ниже система классификации, изначально разработанная для «Доклада о процессе перехода» за 1994 г., а затем улучшенная и скорректированная в последующих докладах. Показатели процесса перехода разделены на две группы: 1) общие показатели процесса перехода; 2) показатели хода инфраструктурных реформ.

Отдельно остановимся на таком рейтинговом исследовании как Doing Business («Ведение бизнеса»). В рамках данного исследования используются несколько индикаторов, которые будут рассмотрены ниже в таблице 1.

Немаловажным исследованием является Индекс политики в сфере МСП – Ход реализации Акта ЕС о малом бизнесе предлагает властям модель для оценки национальной политики в сфере МСП.

Индекс политики МСП – это инструмент сравнительного анализа, предназначенный для стран с формирующимся рынком для оценки рамок политики МСП и мониторинга прогресса в реализации политики с течением времени [2].

Таблица 1 – Индикаторы исследования «Ведение бизнеса»

Наименование индекса	Содержание индекса
Создание предприятий	учитываются все процедуры, которые должен пройти предприниматель, приступающий к созданию промышленной или торговой компании в соответствии с требованиями законодательства или общепринятой практикой, а также сроки и затраты для выполнения таких процедур и минимальный размер уставного капитала
Получение разрешений на строительство	учитываются все процедуры, которые должна пройти строительная компания, чтобы построить складское помещение, включая время и стоимость прохождения процедуры. Кроме того, измеряется индекс качества строительного контроля
Подключение к системе электроснабжения	индикаторы «Подключение к системе электроснабжения» охватывают все процедуры, через которые должно пройти предприятие, чтобы на постоянной основе подключить рассматриваемый склад к системе электроснабжения и обеспечить поставку электроэнергии. Помимо этого, включает индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов
Регистрация собственности	учитывается вся последовательность процедур, которые должны быть выполнены компанией (покупателем), чтобы приобрести объект недвижимости у другой компании (продавца), а также для передачи покупателю права собственности на имущество. Кроме того, оценивается качество системы управления земельными ресурсами в каждой стране
Получение кредитов	оцениваются законные права заемщиков и кредиторов по обеспеченным сделкам, обмен кредитной информацией
Защита миноритарных инвесторов	оценивается степень защиты миноритарных акционеров в случае конфликта интересов пользуясь одной группой показателей, а также права инвесторов в корпоративном управлении пользуясь другими показателями
Налогообложение	анализируются налоги и обязательные отчисления, которые предприятие средних размеров должно уплатить в соответствующем году, а также административное бремя, связанное с уплатой налогов и отчислений, и процессы после подачи отчетности и уплаты налогов
Международная торговля	оцениваются временные и финансовые затраты на организацию и обеспечение экспорта и импорта товаров
Обеспечение исполнения контрактов	оцениваются временные и финансовые затраты для разрешения коммерческого спора в местном суде первой инстанции, а также оценивается индекс качества судопроизводства
Разрешение неплатежеспособности	учитываются временные и финансовые затраты, а также конечный исход процесса разрешения неплатежеспособности, в котором все участники являются местными предприятиями, изучается эффективность нормативно-правовой базы, применимой к процедурам ликвидации и реорганизации предприятия
Регулирование рынка труда	изучается гибкость регулирования занятости, особенно в отношении таких сфер как прием на работу, рабочее время и сокращения штата, а также измеряются аспекты по качеству рабочих мест, такие как наличие декретного отпуска, оплаченный отпуск по болезни и гендерное равноправие на рабочем месте

Примечание: собственная разработка автора на основе [1].

Индекс был разработан ОЭСР в партнерстве с Европейской комиссией, Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Европейским фондом подготовки кадров (ETF) в 2006 году. Индекс определяет сильные и слабые стороны в разработке и реализации полити-

ки, позволяет для сравнения между странами и сближения мер в отношении передовой практики и соответствующих политических стандартов. Он направлен на оказание поддержки правительствам в определении целей развития политики МСП и определении стратегических приоритетов для дальнейшего улучшения бизнес-среды. Это также помогает привлекать правительства к политическому диалогу и обмену передовым опытом в регионе и с членами ОЭСР и ЕС.

Данный Индекс учитывает 12 направлений, отраженных в таблице 2.

Сравнительный анализ двух крайних индексов показал их взаимодополняемость. Однако, крайний индекс отражает более полно оценку пространства малого и среднего предпринимательства, в то время как индекс «Ведение бизнеса» направлен только на рамочные условия хозяйствования и является менее информативным.

Таблица 2 – Индекс политики в сфере малого и среднего предпринимательства

Наименование показателя	Содержание показателя
Развитие предпринимчивости в рамках обучения и предпринимательская деятельность женщин	Процесс разработки экономической политики Контроль и оценка Неформальное обучение Обмен передовым опытом Развитие предпринимчивости как ключевой компетенции в рамках неполного среднего образования Развитие предпринимчивости как ключевой компетенции в рамках полного среднего образования Развитие предпринимчивости в рамках профессионально-технического образования Передовой опыт в области развития предпринимчивости в рамках высшего образования Сотрудничество высших учебных заведений с бизнесом Развитие предпринимчивости в рамках высшего образования Система поддержки предпринимательской деятельности женщин Институциональная поддержка, способствующая совершенствованию экономической политики в области предпринимательской деятельности женщин Передовая практика в области предпринимательской деятельности женщин Обучение в целях развития предпринимательской деятельности женщин Партнерство в области реализации экономической политики Предпринимательский опыт для молодежи
Банкротство и предоставление второго шанса МСП	Законы и процедуры (реализация и эффективность) Содействие в возобновлении деятельности
Разработка правил в соответствии с принципом «сначала думай о малом»	Нормативно-правовая база экономической политики в сфере МСП Институциональная база Упрощение законодательства и оценка регулирующего воздействия Общественное обсуждение с участием представителей государственного и частного сектора
Учет потребностей МСП органами государственного управления	Условия деятельности МСП Взаимодействие с государственными интернет-сервисами (электронным правительством) Регистрация организаций
Пересмотр инструментов экономической политики с учетом нужд МСП	Услуги по поддержке МСП и новых организаций Государственная поддержка МСП Государственные инициативы, стимулирующие развитие частной поддержки предпринимательства Государственные закупки

Окончание таблицы 2

Наименование показателя	Содержание показателя
Упрощение доступа МСП к финансированию, формирование правовой базы и делового климата, способствующих своевременному осуществлению платежей по коммерческим сделкам	Доступ МСП к финансированию Нормативно-правовая база Банковское финансирование Небанковское финансирование Венчурный капитал Финансовая грамотность
Помощь МСП в более эффективном использовании возможностей, предоставляемых единым рынком	Стандарты и технические нормативы Координирование и меры общего характера Технические нормативы Стандартизация Аккредитация Оценка соответствия Метрология Надзор за рынком
Содействие в усовершенствовании предпринимательских умений и развитии всех форм инноваций	Анализ потребностей в обучении Электронное обучение для МСП Обеспечение качества Обучение для новых компаний Обучение для растущих компаний Обучение в целях интернационализации МСП Рамочная концепция инновационной политики Государственная институциональная поддержка инновационных МСП Государственная финансовая поддержка инновационных МСП
Предоставление МСП возможности обратиться изменение условий окружающей среды себе на пользу	МСП в «зеленой» экономике Экологические меры в отношении МСП Стимулы и инструменты
Поддержка и содействие МСП в извлечении преимуществ из растущего рынка	Интернационализация МСП Стимулирование экспорта Интеграция МСП в мировые производственно-сбытовые цепочки

Примечание: собственная разработка на основе [2].

Список использованных источников

1. Doing Business reports[Electronic resource] // Doing Business – Mode of access: <http://http://russian.doingbusiness.org/> – Date of access: 29.01.2019.
2. Index of policy in the field of entrepreneurship // OECD – Mode of access: <https://www.oecd-ilibrary.org/development> – Date of access: 29.01.2019.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Мамажонova С. В., *Гулистанский государственный университет,
г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Развитие общества сопровождается трансформацией экономических и социальных отношений. Под социальным развитием общества следует понимать фактические изменения, которые позволяют все полнее удовлетворять индивидуальные и коллективные потребности людей. Данный процесс предполагает обновление и дифференциацию социальной структуры

общества, внедрение новых принципов взаимодействия различных организаций, институтов, физических и юридических лиц.

Важность и необходимость усиления социальных аспектов развития населения подтолкнуло правительство различных стран и международные организации к расширению и совершенствованию статистической базы, стандартизации социальных индикаторов и унификации методологии их расчетов.

Программа развития ООН регулярно издает отчеты по человеческому развитию, которые отражают современные концепции человеческого развития и содержат провиденный в сопоставительный вид важнейшие социальные индикаторы в разрезе отдельных стран. Первый отчет о человеческом развитии ввел новую величину для измерения развития человека – интегральный Индекс Развития Человеческого Потенциала (ИРЧП), который объединил показатели ожидаемой продолжительности жизни, образования и дохода, то есть характеристики трех важнейших аспектов жизнедеятельности человека.

В международной статистике для получения более объемной картины, характеризующий уровень и качество жизни людей используется также ряд других индикаторов.

Основной функцией социальной защиты является оказание помощи человеку, находящемуся в трудном социальном положении, или предупредить возможные материальные трудности. Характерной чертой любой рыночной экономики является самостоятельное решение человека о том, каким образом он участвует в экономической жизни. Свобода жить, в соответствии с собственными представлениями за принятые решения. Это означает в том числе, что каждый человек, прежде всего сам, отвечает за себя, когда речь идет о страховании от рисков общего характера.

Если человек не охвачен системой социального страхования, то единственной поддержкой перед хроническим или временным снижением его дохода является государственные программы социальной помощи.

Объем социального обеспечения в решающей степени зависит от эффективности экономики той или иной страны. В экономически слабых странах система социальной защиты в состоянии обеспечить лишь относительно низкий уровень социальных гарантий. С ростом эффективности экономики становится возможным расширить и систему социального обеспечения в основном в трех направлениях:

- расширение сферы социального обеспечения за счет перехода защиты лишь от определенных рисков к защите от все большего их числа;
- расширение состава социально защищенных групп путем включения в систему социального обеспечения не только лиц наемного труда, но и на других, также нуждающихся в защите группы людей;
- увеличение количества и повышение уровня услуг социального обеспечения.

При определении величины социальной помощи в принципе возможны четыре альтернативных подхода:

- помощь всем получателям выплачивается в одинаковом размере.
- Помощь ориентирована на индивидуальную нуждаемость, т. е. она представляется лишь, поскольку получатель не располагает иными источниками дохода.
- Размер помощи может быть ориентирован на величину прежней заработной платы или же на величину страховых взносов получателя.
- Величина помощи зависит от потребности получателя.

Для функционирования системы обеспечения важным является вопрос о ее финансировании. Учреждения социального обеспечения могут получать необходимое финансирование двумя способами: во-первых, за счет налогоплательщиков, и, во-вторых, через социальные платежи в пользу системы социального обеспечения. В пользу финансирования из средств налогоплательщиков есть тот факт, что налоги пропорционально своим финансовым возможностям платит все население и соответственно, вся страна принимает участие в финан-

сировании системы социального обеспечения. Но это можно утверждать, если налоговое законодательство действительно выполняется и если определенная часть населения не уклоняется от уплаты налогов.

Основные организационные принципы социального обеспечения – страхование, помощь и попечительство – представляют собой в каждом отдельном случае некоторую комбинацию из социальных услуг и финансирования, осуществляемую в условиях рыночной экономики.

Характерной чертой принципа страхования является финансирование предоставляемой помощи за счет взносов и тесная взаимозависимость между взносами и объемами социальных услуг. Особенностью попечительства является финансирование за счет налогов. При этом помощь оказывается независимо от сделанных ранее взносов. Она может предоставляться в случае утраты заработка или при чрезвычайных нагрузках на личный и семейный бюджет. Если, в особенности, значительная часть системы социального обеспечения построена по принципу попечительства, то это может приводить к перегрузке государственных финансов или же, в напряженные для бюджета моменты к снижению уровня обеспечения, вопреки всяким социально-политическим соображениям.

Принцип социальной помощи предполагает финансирование из бюджета и ориентацию на индивидуальную нуждаемость получателя социальной помощи. Размер помощи не зависит от ранее сделанных взносов, однако, она предоставляется лишь в случае невозможности для получателя самостоятельно выйти из бедственного положения за счет собственных доходов, и когда его доходы находятся ниже определенного гарантированного в стране уровня.

Все три принципа организации социальной защиты занимают в странах с рыночной экономикой свое определенное место. Система социальной защиты в целом способна эффективно выполнять свои задачи только благодаря взаимодействию социального страхования, социальной помощи и попечительства.

В условиях рынка, когда государство отказывается от регулирования доходов, цен и происходит сложный процесс адаптации населения к новым социально-экономическим условиям чрезвычайно важно обеспечить становление новых, адекватных рынку, институтов социальной сферы. Одним из таких институтов, является система социального обслуживания населения, представляющая широкий спектр социально-экономических, медико-социальных, психолого-педагогических, правовых, социально-бытовых и иных социальных услуг гражданам, оказавшимся в трудной ситуации.

При этом особое внимание стало уделяться защите материнства и детства, воспитанию и образованию подрастающего поколения.

Коэффициент младенческой смертности за годы независимости в Узбекистане снизился с 38,1 случая на 1000 рождений до 18,3 и является одним из лучших показателей достигнутых за столь короткий срок, при решении этой сложной и комплексной проблемы. Аналогичная ситуация сложилась и с коэффициентом материнской смертности, который снизился с 42,8 случаев на 100 тыс. живорождений до 33,5.

Особенностью совершенствования системы социальной защиты в Узбекистане является то, что главная ответственность за поддержку наиболее уязвимых слоев населения и ключевых отраслей социальных услуг – образования и здравоохранения сохраняется за государством, поскольку население и предпринимательские структуры еще не готовы принять на себя полностью все функции в данной сфере.

В настоящее время на социальные цели направляется более 60 % всех расходов государственного бюджета напротив 59,2 % в 2015 году. [1, с. 5].

Общая потребность социальной помощи уязвимых слоев населения, тех, кто по объективным причинам не в состоянии заработать средства к существованию (дети, престарелые, инвалиды и другие лица, не занятые в производстве по не зависящим от них обстоятельствам), определяется демографической ситуацией, уровнем доходов населения и характером

его распределения, установившимися стандартами потребления. Вместе с тем определенную роль играют здесь национальные традиции и исторические особенности уклада жизни.

Особенности возрастной структуры населения влияют на все социальные процессы в Узбекистане, определяя остроту проблем, приоритеты и характер реформирования социальной сферы, включая системы социальной помощи, пенсионного обеспечения, образования и здравоохранения, а также функционирование рынка труда.

Так как потребность людей в социальной помощи связана главным образом, с недостаточностью их доходов и только в отдельных случаях – с необходимостью получения социальных услуг.

Поэтому, масштабы социальной помощи находятся в непосредственной зависимости от уровня и степени дифференциации доходов населения.

В настоящее время в нашей республике предоставляются следующие виды социальной помощи:

1. пособия семьям с детьми: при рождении ребенка; по уходу за ребенком до 2-х лет; семьям, имеющим детей до 16 лет;
2. социальные пособия: инвалидам с детства и инвалидам других категорий; престарелым, не имеющим стажа работы; семьям по случаю потери кормильца.
3. содержание учреждений социального обеспечения (домов для престарелых и инвалидов, интернатов для больных детей и т. п.)
4. различные льготы;
5. пособия по малообеспеченности. [2, с. 125].

Основным источником финансирования программ социальной помощи является государственный бюджет. Его расходы на социальную помощь в последнее время составляют 8,4 % валового внутреннего продукта нашей республики. Почти половина этих средств приходится на семейные пособия и поддержку малообеспеченных семей. Значительные финансовые ресурсы на оказание социальной помощи выделяются также из Фонда социального страхования Республики Узбекистан – они составляют ежегодно 3,15 % валового внутреннего продукта страны.

Таким образом, система социальной помощи в Узбекистане продолжает совершенствоваться в соответствии с требованиями реформирования социальной сферы и учетом успешного опыта использования многовековых традиций нашего города.

Список использованных источников

1. Послание Президента республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Заседание Кабинета Министров посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2018 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2019 год. Газета Народное слова. 28 декабря 2018 года.
2. Данилов. Ю. Национальная экономика. – Т.: Янги аср авлоди. – 2003 г.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Манцурова Н. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Функционирование социально ориентированной рыночной экономики предопределяет одну из основных функций государства по обеспечению социальной стабильности и устойчивого экономического развития общества. Для реализации указанной функции актуально формирование эффективной системы социальной защиты населения, основанной на меха-

низмах защиты работников от воздействия социальных рисков и поддержки нетрудоспособных граждан.

В Республике Беларусь система социальной защиты населения включает основные компоненты, характерные для экономически развитых стран: социальное страхование, социальную помощь и социальное обслуживание. Защита граждан от основных видов социальных рисков (временной нетрудоспособности, инвалидности, производственного травматизма, потери работы и т. д.) обеспечивается посредством социального страхования. При наступлении трудной жизненной ситуации законодательством также предусмотрена выплата социальных пособий, предоставление социальных услуг и иных видов социальной поддержки.

Институт социальной защиты населения постоянно совершенствуется за счет внедрения социальных инноваций, развития рынка социальных услуг и расширения их перечня, принятия государством других мер в данной области. Вместе с тем процесс старения населения, увеличение численности инвалидов приводят к увеличению спроса на медико-социальные услуги и новые формы социальной защиты, что требует дополнительных ресурсов для удовлетворения потребностей граждан. Не в полной мере реализуются принципы обязательного государственного социального страхования, что не позволяет обеспечить достаточный уровень социальной защиты экономически активного населения.

Все вышеперечисленное обуславливает актуальность исследования института социальной защиты в нашей стране и выявления направлений его развития с учетом наиболее успешной международной практики и современных вызовов. К таким направлениям можно отнести расширение межсекторного социального партнерства, внедрение новых форм обслуживания, совершенствование страхового механизма.

Стимулирование деятельности представителей различных секторов экономики и их партнерство открывает дополнительные возможности для решения социальных проблем и создает предпосылки для перехода к устойчивому социально-экономическому развитию страны. В качестве примера межсекторного социального партнерства в нашей стране следует рассматривать механизм государственного социального заказа (далее – ГСЗ), который позволяет привлечь на конкурсной основе юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к оказанию социальных услуг и реализации социальных проектов с частичным бюджетным финансированием. ГСЗ, основным исполнителем которого выступают негосударственные некоммерческие организации (далее – НКО), применяется в системе социального обслуживания и в области профилактики социально опасных заболеваний и ВИЧ [1].

Среди субъектов хозяйствования, деятельность которых направлена на решение социальных проблем, следует отметить также социальные предприятия, многие из которых учреждены НКО.

По результатам проведенного в НИИ труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь исследования (2017 г.) были выявлены характерные черты субъектов хозяйствования, относящихся к институту социального предпринимательства. В опросе приняли участие 108 субъектов хозяйствования, которые функционируют в различных сферах экономики, производя разнообразные товары и услуги, обеспечивающие нужды населения.

Большинство опрошенных субъектов имеют четко сформулированную и документально оформленную миссию, отражающую социальные цели и мотивы реализации своей экономической деятельности, что соответствует принятому в международной практике критерию «наличие социальной миссии и ее закрепление в документах организации». В числе способов решения социальных проблем в качестве наиболее популярного отмечено трудоустройство граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, преимущественно инвалидов. Опрошенные социальные предприятия также трудоустраивают молодежь, пожилых людей, членов неполных и многодетных семей и другие категории населения. Кроме того, предлагают и собственные способы решения социальных проблем (например, реализация благотворительных проектов, направленных на поддержку, обучение социально уязвимых категорий населения, содействие самозанятости сельского населения и другие).

Характерным для социального предпринимательства критерием является «инновационный подход». Незначительная доля опрошенных предприятий, позиционирующих себя социальными (24 %), считает, что производимые ими товары или услуги являются результатом инновационной деятельности.

Такие критерии как «получение дохода от предпринимательской деятельности» и «реинвестирование прибыли в развитие предприятия» также определяют специфику деятельности субъектов социального предпринимательства. Однако в результате анализа выявлены достаточно негативные тенденции: большинство субъектов не получали прибыли (32,7 % – покрывали свои затраты без получения прибыли; 22,4 % – несли убытки). Это обусловлено как сложными условиями хозяйствования, так и недостаточной финансовой устойчивостью социальных предприятий в силу специфики их деятельности, низкой доходности и ограниченности источников финансирования.

В качестве критерия рассматривается «информирование о деятельности социальных предприятий». Практически 90 % респондентов знают о существовании других социальных предприятий в Республике Беларусь. Повышение уровня осведомленности среди населения, органов управления и предприятий будет способствовать заимствованию успешных практик социального предпринимательства и их внедрению в различных регионах, позволит в более полной мере удовлетворять потребности граждан и общества.

Таким образом, деятельность НКО и социальных предприятий приносит социальный и экономический эффект, который достигается путем создания новых рабочих мест, в том числе для граждан из числа социально уязвимых категорий населения, вовлечения волонтеров, формирования социальной ответственности предприятий, повышения качества жизни населения. Вовлечение граждан в трудовую деятельность позволяет увеличить налоговые поступления в бюджет и отчисления на государственное социальное страхование, а привлечение волонтеров – получить дополнительные кадровые ресурсы на безвозмездной основе.

В числе давно назревших проблем в организации социальной защиты следует отметить необходимость совершенствования материальной поддержки безработных. Существенным ее недостатком является низкий размер пособия по безработице, рассчитываемый относительно базовой величины, а также фактически отсутствие дифференциации при назначении пособий. Обеспечить адекватный уровень выплат в случае потери работы и заинтересованность работников в официальном трудоустройстве позволит развитие страхования от безработицы.

В большинстве экономически развитых стран в соответствии с конкретными видами социальных рисков проводится страхование на случай безработицы, временной нетрудоспособности, от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, пенсионное и медицинское страхование. Как правило, в нем участвуют все субъекты отношений (работник, работодатель, государство), для которых установлен страховой тариф по каждому виду социального страхования.

В Республике Беларусь в рамках обязательного государственного социального страхования компенсируются практически все перечисленные выше социальные риски, однако солидарно-распределительный характер этой системы не предусматривает учета страховых взносов и установления целевого тарифа в разрезе каждого вида страхования. Источником финансирования страховых пособий являются преимущественно страховые взносы нанимателей в Фонд социальной защиты населения (далее – ФСЗН).

Учитывая зарубежную практику, целесообразным представляется сочетание обязательного и добровольного социального страхования, социальной помощи, активных мер на рынке труда и привлечение различных источников финансирования (средств ФСЗН, государственного бюджета, работников). Дифференцированный подход предполагает установление зависимости размера пособия по безработице, прежде всего, от категории безработного (причины потери работы), страхового стажа и уровня его трудового дохода, продолжительности периода выплаты пособия.

Для обеспечения социального равенства выплату страховых пособий по безработице следует дополнять социальным пособием, что позволит предоставить минимальные гарантии дохода. По истечении права безработного на получение страхового пособия и (или) отсутствии страхового стажа при условии активного поиска работы следует предусмотреть возможность получения государственной адресной социальной помощи, финансируемой за счет бюджетных средств [2, с. 125, 127].

В практике зарубежных стран активно применяется страховой механизм по уходу за пожилыми людьми, нуждающимися в постоянной посторонней помощи. Развитие такого вида социального страхования в Беларуси будет способствовать повышению качества жизни пожилых граждан и инвалидов. Кроме того, обеспечение качественного ухода привлекаемым специалистом позволит близким родственникам продолжать трудовую деятельность, тем самым оставаясь активным участником рынка труда.

На начальном этапе внедрение добровольного страхования по уходу за пожилыми людьми возможно в рамках страхования жизни, что особенно актуально для работников за 15–20 лет до выхода на пенсию, поскольку в течение данного периода накапливаются денежные средств, необходимые для последующих выплат.

Таким образом, происходящие в стране социально-демографические процессы определяют направления развития системы социальной защиты: привлечение субъектов различных секторов экономики к решению социальных проблем, внедрение новых видов услуг и форм обслуживания граждан, совершенствование страхового механизма.

В условиях ограниченного бюджета и существующей необходимости решения социальных задач, целесообразно дальнейшее расширение сферы применения механизма ГСЗ в области здравоохранения, культуры, экологии, а также стимулирование деятельности субъектов социального предпринимательства.

Перспективным видится развитие страхования от безработицы в обязательной и добровольной формах, внедрение страхования по уходу за пожилыми, нуждающимися в постороннем уходе. Данные меры станут дополнительными социальными гарантиями для работников и усилят их трудовую мотивацию.

Реализация предложенных направлений будет способствовать достижению основных целей устойчивого развития: ликвидации нищеты, уменьшению неравенства, поддержанию здоровья и благополучия, получению достойной работы и экономическому росту, партнерству.

Список использованных источников

1. Государственный социальный заказ в Республике Беларусь (вопросы, ответы, формы, комментарии) / Н. Манцуrowa, В. Жураковский: электронное пособие. – 121 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://actngo.info/gsz-posobie-2018>.
2. Манцуrowa, Н.В. Социальная защита от безработицы: ответственность субъектов отношений/ Н.В. Манцуrowa «Социальная защита и социальное страхование: баланс коллективной и индивидуальной ответственности»: сб. науч. ст. / Нац. Акад. наук Беларуси, Ин-т социологии; редкол.: А.А. Шавель (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Беларуская навука, 2018. – 118–131.

СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Махмудов Ш. Х., *Гулистанский государственный университет,
г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Назвав 2018 год «Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий», мы реализовали в рамках соответствующей Государственной программы 76 тысяч проектов на 21 трлн сумов и 1 млрд долларов, что говорит о масштабах нашей работы, которую мы начинали с добрыми намерениями. Как показывает мировой

опыт, стабильности и конкурентоспособности национальной экономики достигает лишь та страна, которая ведет активную инвестиционную политику. Поэтому можно утверждать, что инвестиции – это драйвер экономики, образно говоря, ее сердце. В этом нет сомнений. Во все отрасли и сферы, во все регионы с инвестициями приходят новые технологии, передовой опыт, высококвалифицированные специалисты, ускоренно развивается предпринимательство [1, с. 8].

Разработка и использование концепции национальной инновационной системы позволяют применить системный подход к эволюции инновационного процесса в экономике страны. Пожалуй, одними из главных преимуществ создания НИС являются признание решающего значения знаний и инноваций для «новой» экономики, возможность вовлекать в процесс создания, распространения и использования новых знаний все новые элементы, расширение ее участников, а также вовлечение национальной экономики в систему мирового хозяйства с ее тенденциями.

Экономику, основанную на знаниях, можно представить схематично как систему, опирающуюся на четыре столпа: инновационную систему, информационное общество, непрерывное образование, государственную инновационную политику.[2, с. 57].

Очевидно, что прежде чем приступить к созданию национальной инновационной системы, необходимо определить источники инноваций. Исходя из этого, каждая страна формирует свою инновационную стратегию. Особенность перехода к инновационно-ориентированному типу развития экономики Узбекистана состоит в том, что возрастание глобальной конкуренции создает вызовы, которые предстоит решать в ближайшие годы:

- важнейшей характеристикой мирового инновационного развития становится конкуренция за качественный человеческий капитал, а растущая мобильность высококвалифицированного персонала обеспечивает распространение знаний;
- роль информационных технологий в процессе распространения знаний становится все более актуальной для дальнейшего роста инновационной активности, процессы распространения знаний вышли за пределы отдельных экономик;
- глобализация заставляет компании конкурировать на все более высоких уровнях технологий и в тоже время стимулировать процессы специализации и локализации инноваций.

В этих условиях была разработана «Концепция инновационного развития Республики Узбекистан на 2012–2020 гг.» и Программа «О приоритетах инновационного развития Узбекистан». Сегодня в республике зарегистрированы около 400 организаций, проводящих научные изыскания. В реализации государственных научно-технических программ за последнее 10 лет участвовали 224 научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений, опытно-конструкторских организаций, научно-производственных предприятий, малых инновационных центров. Специфика самих инноваций в качестве фактора экономического роста состоит в их неисчерпаемости, вытекающей из непрерывного процесса генерирования новых идей, знаний, информации, не изнашиваемости, а также в их нематериальном характере [3, с. 31].

Взаимодействие национальной инновационной системы и общей экономической системы страны, понимание и выстраивание такой связи придают большую управляемость технологическим и инновационным развитием, позволяют развивать конкуренцию в нужном направлении и обеспечивать при этом соблюдение стратегических интересов государства. В нашей стране в последние годы вопросам инновационной активности и создания четко очерченной инновационной системы уделяется все большее внимание. В этом отношении Узбекистан, безусловно, имеет большие возможности, поскольку страна сумела сохранить свой научный потенциал: уровень и объем научных исследований, проводимых научными организациями при поддержке государства, достаточно высокие, что является одним из наиболее ценных факторов нашего достояния. Однако следует учесть, что в научной, особенно, в научно-технической сфере рыночный подход подразумевает такую организацию процесса, при котором научные результаты трансформируются в наукоемкую конкурентоспособную продукцию или

технологии. К сожалению, этот процесс «буксует» по целому ряду причин. Отметим то, что в условиях слабых институтов (слабый контроль за коррупцией и значительные масштабы теневой экономики, неэффективная судебная система и слабые гарантии прав субъектов частной собственности, неэффективное госуправление и т.д.) невозможно:

- обеспечить стимулы для повышения инновационной активности, которые возникают лишь в условиях формирования конкурентных рынков и не могут быть созданы исключительно административными методами;

- создать инновационный индустриальный малый бизнес (start-up). В условиях несовершенной законодательной базы и слабого контроля за ее соблюдением, предпринимателям, для повышения своих доходов, намного проще получить от государства новые налоговые льготы или привилегии, использовать различные схемы вывода части своей прибыли из-под налогообложения и т. д., чем создавать и осваивать новые инновационные технологии, тем более, что они сопряжены со значительными рисками не достижения поставленных целей;

- эффективно использовать кредитные и инвестиционные ресурсы, особенно в условиях слабого контроля за коррупцией. Эконометрический анализ статистики мирового развития, показал, что увеличение вложений в науку и технологии, подготовку исследователей и техников, занятых в секторе R&D, не обязательно автоматически влечет за собой рост общей факторной продуктивности (TFP);

- сформировать национальную инновационную систему, способную обеспечить заимствование, освоение и генерацию новых технологий;

- в условиях слабых государственных институтов исчезают всякие стимулы для производительной экономической деятельности, в том числе для развития промышленности, которая как создает большую часть инноваций, так и предъявляет основной спрос на инновационную продукцию. В экономике начинают доминировать торгово-посреднические операции. [4, с. 153].

Вне зависимости от выбранной «модели» или «контура», НИС следует отталкиваться от нескольких основополагающих моментов. Формирование инновационной системы должно ориентироваться на приоритетные задачи экономического развития страны, особенно с позиции устойчивого развития, экономической безопасности и технологической независимости. Четко обозначенный вектор развития позволяет сосредотачивать ресурсы на основные цели.

Список использованных источников

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева к Олий Мажлису.//xabar.uz.
2. Иванова Н.А. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
3. Гойибназаров Ш.Г. Инновационный путь развития Республики Узбекистан. //Материалы сборника тезисов научно-практических конференций. Ташкент: ТГЭУ, 2018. С. 30–32.
4. Чепель С. Институциональные макроэкономические и другие предпосылки активизации факторов инновационного развития в Узбекистане. //Материалы X Форума экономистов. Ташкент:IFMR, 2018. С. 148–155.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ НА ПЛАТФОРМЕ ПРИРОДОПОДОБНЫХ И «НАИЛУЧШИХ ДОСТУПНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» (BEST AVAILABLE TECHNOLOGY)

Медведева Л. Н., *Волжский политехнический институт (филиал ВолгГТУ), г. Волжский, Российская Федерация*

Главная задача национальных экономик в XXI веке – обеспечить плавный переход всех отраслей и комплексов с сырьевой модели развития на зеленую [1, с. 3]. Приоритеты развития зеленой экономики нашли свое отражение в долгосрочных программах и планах разви-

тия России: по энергетике – Энергетической стратегии до 2030 года; по воде – в Водной Стратегии РФ до 2020 года; по земле – в Государственной программе по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 года. Важность перехода на зеленую экономику обосновано в докладе «Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика», опубликованном в 2012 году [2, с. 15].



Рисунок 1 – Модель зеленого сельского поселения

Для планового обеспечения перехода страны на зеленую экономику необходимо решить ряд важных задач, в числе которых: изменить процесс государственного управления природопользованием (добыча полезных ископаемых); разработать инструментарий функционирования конкурентной среды, позволяющий снижать затраты организаций и стимулировать внедрение инноваций; выработать алгоритм перехода к виртуальным структурам [3, с. 4]. Будущие модели российского села трудно представить без *зеленых сельских поселений*, которые гармонизируют систему социальных и экономических отношений; создают благоприятную и экологически чистую среду жизнедеятельности человека; внедряют в инфраструктуру села наилучшие доступные и природоподобные технологии; повышают материальный уровень жизни сельского жителя; создают безопасные условия для труда и предпринимательской деятельности. Зеленые технологии, как философия нового образа жизни на селе, включают в себя несколько групп инноваций связанных: с применением возобновляемой энергетики и умных энергосистем; экологичного транспорта и «умного» жилья; полной утилизацией и переработкой отходов; внедрением наиболее доступных технологий и материалов в сельскохозяйственном производстве; озеленением сельских поселений и развитием экологического менталитета. Одним из важных направлений сельской экономики – *обустройству сельских поселений и личных подсобных хозяйств сельских жителей* на платформе природоподобных и наиболее доступных технологий, что позволит перейти на потребление экологически чистых продуктов питания, поддержать производство сельхозпродукции на подворьях и развивать народные промыслы и ремесла [4, с. 6]. Зеленые поселения должны обеспечить сельских жителей экологически чистым полноценным питанием, чистым воздухом, снизить психологическую нагрузку, а также поддерживать здоровье сельских пенсионе-

ров путем восстановления их естественной связи с окружающей природой, налаживанием гармоничного сосуществования с природой. Одним из главных показателей успешности зеленого сельского поселения – *удовлетворенность сельского жителя жизнью*. В число факторов, обеспечивающих удовлетворенность людей жизнью, входят (уменьшение по степени важности) [5]:

1. Семейное благополучие и материальное благополучие.
2. Комфортная среда обитания и хорошая экология.
3. Личная и семейная безопасность.
4. Хорошее здоровье.
5. Достойный социальный статус.
6. Социальная стабильность, уверенность в будущем.
7. Достижение поставленных целей.
8. Творческая самореализация;
9. Наличие хорошего досуга.
10. Наличие эффективных неформальных социальных контактов.

Определенный интерес для руководителей сельских поселений может представлять методики разработки Программы развития зеленого сельского поселения и расчета *индекса развития зеленого сельского поселения*, рассчитываемого в диапазоне от 0 до 1. В число основных задач программы входит осуществление комплекса мероприятий, направленных на повышение благоустройства, уровня электрификации, газификации сельских поселений, создание условий для развития личных подсобных хозяйств и производство органической продукции [6, с. 7].

Таблица 1 – Направления и показатели Программы «Зеленое сельское поселение»

Направление	Показатели
Создание экологически обоснованного уровня жизни	Нормы определения состояния среды обитания. Возведение пассивных зданий
Обеспечение экологического равновесия	Создание нормативов по экологии
Экологизация всех направлений деятельности	Проектирование производств с природоподобными и доступными технологиями
Развитие природно-ресурсного потенциала	Строительство пассивных зданий и сооружений
Сохранение биоразнообразия	Повышение устойчивости ландшафтов.
Экономия энергии	Использование ВИЭ
Повышение эффективности использования ресурсов	Показатели внедрения ресурсосберегающих технологий
Сокращение отходов, рециклинг	Показатели уменьшения отходов и рециклинга
Обеспечение нужд будущих поколений	Показатели строительства «пассивных зданий»
Увеличение роли наиболее доступных технологий	Количество используемых в строительстве и производстве природоподобных технологий
Создание среды отдыха и досуга	Показатели отражающие общение людей
Снижение природных и техногенных катастроф	Создание системы показателей по предупреждению природных катастроф
Организация системы экологического образования и воспитания	Разработка программ экологического воспитания сельских жителей

Важным при разработке моделей зеленых сельских поселений является применение экономического инструментария при разработке бюджета сельского поселения, определения показателей развития экологии. Важным подспорьем могут стать программы ЭВМ, разработанные в Волгоградском государственном техническом университете: Нейронная сеть для определения эколого-экономической эффективности функционирования системы «Зеленый город» № 2017619846; Система искусственного интеллекта для прогнозирования бюджета «Зеленый город» № 2017619844 (рис. 3), а также построение матриц грейдов для

оценки потенциала разных групп населения в увеличении муниципального бюджета, определения профессиональных маршрутов трудовой деятельности (см. таблицу 2) [7].



Рисунок 2 – Свидетельства на программы ЭВМ по развитию зеленых городов

Основные цели экологической политики в зеленом сельском поселении направлены на обеспечение благоприятных условий среды обитания, улучшение условий проживания и обеспечение здорового образа жизни (рис. 3) [7]. В Программу включены разделы, связанные с управлением, ресурсным обеспечением, научно-методической и кадровой поддержкой. Важную роль при разработке Программы играет экономическая оценка принимаемых мер, что в свою очередь потребует проведения эколого-экономического мониторинга состояния зеленых сельских поселений. Особенностью построения модели зеленого сельского поселения является наличие стратегического концепта, что позволяет сформировать такой механизм и инструментарий, которые гарантируют экономическое и социальное процветание, контролируемое экологическое будущее. Здоровье человека рассматривается как важный критерий функционирования экосистемы зеленого сельского поселения, что вызывает необходимость совершенствования механизма диагностики заболеваемости населения и состояния окружающей среды с применением IT технологий [8, 9].

Матрица грейдов по оценке трудового потенциала позволяет определить трудовой потенциал сельских пенсионеров и уровень оплаты их труда (см. табл. 2).

Таблица 2 – Матрица по определению степени участия сельских пенсионеров в муниципальном валовом продукте (МВП), Волгоградская область, 2018

Фактор	Препятствия для участия в производительном труде				
Вероятность участия в производительном труде	1	2	3	4	5
	1 Палласовский	Ольховский	Котовский		
	2 Серафимовичский	Руднянский			Дубовский
	3 Быковский			Михайловский	Котельниковский
	4		Камышинский	Иловлинский	Среднеахтубинский
	5		Жирновский	Калачевский	Городищинский
1–4	Малый – приемлемый уровень участия пенсионеров в МВП				
5–10	Существенный – средний уровень участия пенсионеров в развитии МВП				
11–25	Определяющий – высокий уровень участия пенсионеров в МВП				

Устойчивое развитие сельских территорий потребует поиска новых решений, применение природоподобных материалов и доступных технологий, комплексного планирования и размещения объектов социальной и инженерной инфраструктуры, ландшафтного озеленения. По своей ценности сельское население трудно назвать незначимым в развитии стра-

ны, поскольку это и производство сельскохозяйственной продукции, и сохранение пространственного развития страны [10].

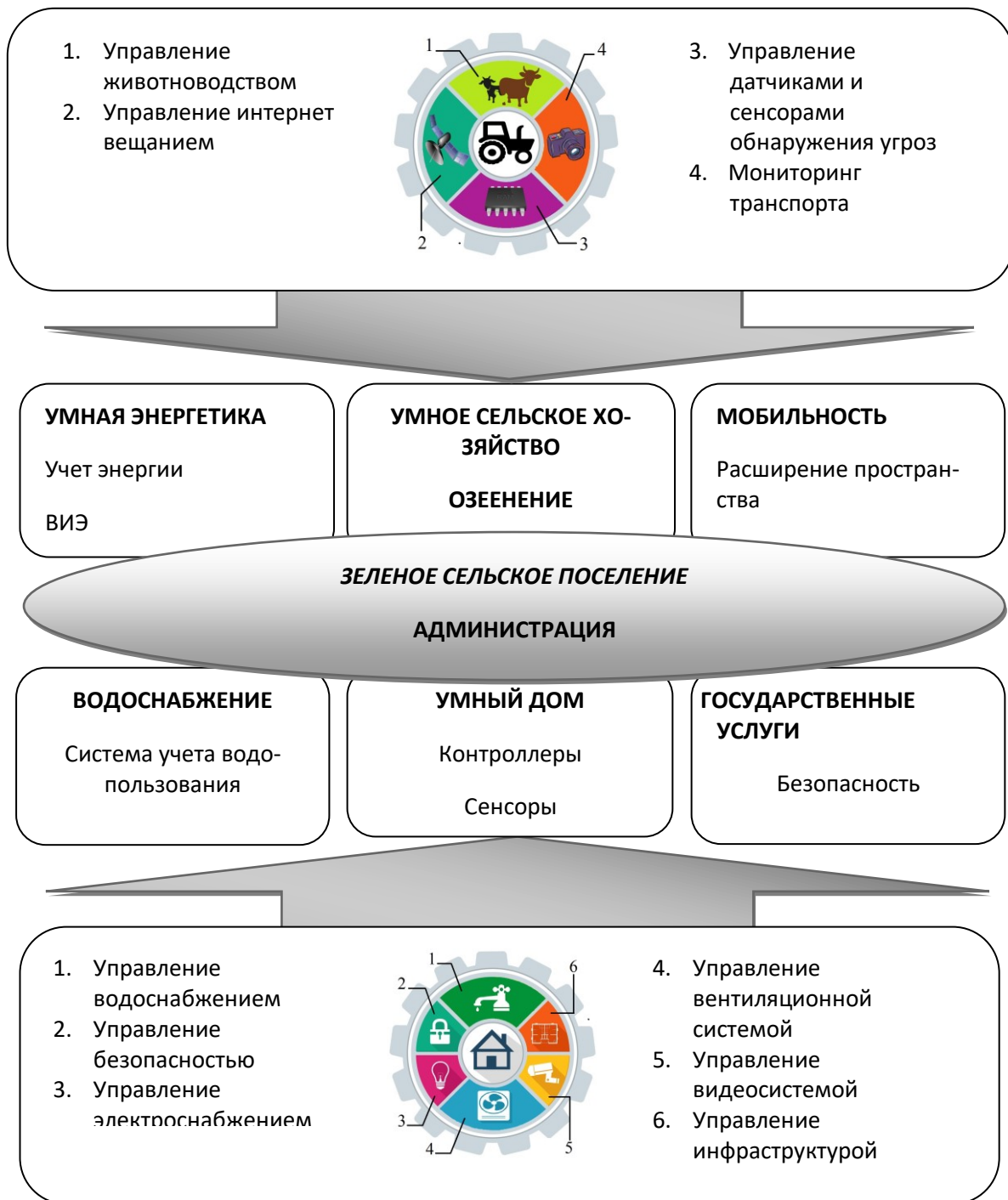


Рисунок 3 – Интегрированная платформа развития зеленой экономики на селе

Список использованных источников

1. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире [Текст] / ПРООН. – М.: Весь Мир, 2013. – 216 с.
2. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика». Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1. / Под научной редакцией В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Издательский дом «Дело», 2013. – 430 с.

3. Melikhov, V. V. Green Technologies: The Basis for Integration and Clustering of Subjects at the Regional Level of Economy // L. N. Medvedeva, Viktor V. Melikhov Alexey A. Novikov, Olga P. Komarova // Integration and Clustering for Sustainable Economic Growth. Издательство: Спрингер, 2017. Р. 365–382.

4. Стратегии устойчивого развития сельских территорий до 2020 года, утвержд. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2015 г. № 151-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mcx-consult.ru/d/77622/d/strategiya_razvitiya_selskikh_territoriy_rf_do_2030_goda.pdf, (дата обращения: 23.09.2018).

5. Медведева, Л.Н. Стратегия развития сельских территорий через систему координат: качество жизни населения / Медведева Л.Н., Тимошенко М.А. / Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 297–303.

6. Сизов Ю.И. Зеленые сельские поселения – курс на новое качество жизни / Л.Н.Медведева, А.С.Плотников, Ю.И. Сизов // Научные труды ВЭО. 2016. № 199 С. 445–464

7. Тимошенко, М.А. Цифровая экономика – драйвер для обеспечения нового уровня жизни и интересов сельских пенсионеров.

8. Медведева Л.Н., Тимошенко М.А.// Инновации и инвестиции. 2018. № 11. С. 281-286. 32с
Федеральный закон от 7 июля 2003 г. N 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» (с изменениями и дополнениями) Режим доступа: <http://base.garant.ru/12131702/>(дата обращения: 23.09.2018).

9. Белых, Д.В. Использование умных технологий в сельском хозяйстве на конвергентной платформе «Smart Agriculture» / Белых Д.В., А.С. Роскошная, Л. Н. Медведева // Научно-практический журнал «Пути повышения эффективности орошаемого земледелия». – 2018. № 1(69). С. 89–94.

10.Медведева, Л.Н. Концепт-стратегия «зеленых городов» на базе промышленно развитых средних (монография) / Л.Н. Медведева, К.Ю. Козенко, О.П.Комарова // ФГБНУ ВНИИОЗ. – Волгоград: Издательство ООО «Крутон», 2015. – 256 с.

СЕРВИСНАЯ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ 4.0 В ГЕРМАНИИ

Мелешко Ю. В., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Термин «Индустрия 4.0», введенный в научный оборот в 2011 г. на Ганноверской выставке, активной используется экономистами. В узком смысле, говоря об Индустрии 4.0, имеют ввиду проект в рамках рабочего плана реализации Стратегии развития высоких технологий до 2020 г. Германии. В широком смысле под «Индустрией 4.0» понимается новый тип промышленного производства, основанного на кибер-физических системах, функционирующих благодаря промышленному интернету вещей, межмашинному взаимодействию и Интернет-услугам, позволяющих оптимизировать производственные и логистические процессы, что оказывает положительный экономический и экологический эффекты.

В качестве основной отличительной характеристики Индустрии 4.0 выделяют создание кибер-физических систем, являющихся мостом «между виртуальным миром (кибер-пространством) и миром вещей вплоть до взаимной синхронизации между цифровой моделью и физической реальностью на уровне самых мелких компонентов» [1]. В рамках кибер-физических систем на основе Интернета выстраиваются устойчивые вертикальные связи, объединяющие все стадии производства. Меняется роль производимого продукта – он становится активным: «уже не центральное управление, а заготовка продукта «говорит», как она должна обрабатываться на отдельных этапах производства» [1]. Также для Индустрии 4.0 характерно активное развитие Интернет-услуг, дополняющих Интернет вещей и создающих так называемый «умные продукты» и «умное производство».

Индустрия 4.0, в рамках которой устанавливается постоянное взаимодействие человека, машин и ресурсов, что позволяет обеспечить максимальную эффективность производ-

ства, предполагает широкую горизонтальную и вертикальную интеграцию и создание сетевых производственных систем. Для решения проблемы взаимодействия различных участников производственной цепочки в Германии по инициативе Центрального объединения электронной промышленности, Ассоциации немецкой машиностроительной и заводской инженерии и Цифровой ассоциации Германии, представляющие более 6 000 компаний, при поддержке федерального правительства создана сервисная Интернет-платформы с одноименным названием «Индустрия 4.0». С помощью данной платформы разрабатываются «стандартизированные, динамичные и самоуправляющиеся приложения, которые совместно с менеджментом обеспечат все функции, необходимые для организации умной производственной системы» [2].

Платформа играет роль интегратора для представителей политики, бизнеса, науки, профсоюзов, ассоциаций и «мультипликатора в социально-политической дискуссии о влиянии Индустрии 4.0» [3], организуя самостоятельно и принимая участие в диалоговых мероприятиях национального и международного уровня, посвященных Индустрии 4.0. Одной из основных функций Платформы Индустрия 4.0 является информационная: «Она (*Платформа Индустрия 4.0 – примечание Ю.М.*) также направлена на разработку согласованного общего понимания Индустрии 4.0 посредством диалога с заинтересованными сторонами, выработке рекомендации и демонстрации, как промышленное производство может быть оцифровано» [4]. В рамках Платформы Индустрия 4.0 созданы рабочие группы по 6 направлениям деятельности, к которым от рабочей группы Индустрия 4.0, закончившей свою деятельность в 2013 г., перешли функции разработки основных концепций решения проблем на пути Германии к Индустрии 4.0. Функционирующие онлайн-библиотека, карта и компас платформы помогают компаниям, особенно малым и средним предприятиям, осуществить цифровую трансформацию их производства. Для апробирования новых технологий на практике создана сеть испытательных центров, в которую входит более 70 вузов и исследовательских учреждений [5].

На Интернет-сайте Платформы представлена информация о более чем 350 примерах внедрения технологий Индустрии 4.0 в практическую деятельность предприятий на территории Германии (для сравнения: более 150 примеров – на территории Франции, и более 150 примеров – на территории Японии). Почти половина внедренных проектов Индустрии 4.0 приходится на долю малых и средних предприятий (до 250 сотрудников) – 64 %. 29 % составляют предприятия с численностью работников от 250 до 5 000, 23 % – предприятия с численностью работников от 5 000 до 15 000, 25 % – предприятия с численностью работников более 15 000. Основной областью внедрения технологий Индустрии 4.0 стало непосредственно производство (67 %). Около 10 % внедрений Индустрии 4.0 приходится на логистические предприятия, по 7 % – на предприятия образования и инфраструктурные предприятия. Только 8 предприятий сельского хозяйства, что составляет около 3 % представленных примеров, стали участниками Платформы Индустрия 4.0. Что касается технологий, относящихся к Индустрии 4.0, внедренных на практике, то в большинстве случаев это программное обеспечение (49 %) и автоматизированные компоненты (33 %). Более сложные технологии, фактически отличающие Индустрию 4.0 от Индустрии 3.0, не нашли такого широкого применения: 33 предприятия (12 %) начали использовать услуги промышленного характера, 30 предприятия (11 %) – мехатронные устройства (*устройства, основанные на синергетическом объединении узлов точной механики с электронными, электротехническими и компьютерными компонентами – примечание Ю.М.*), 21 предприятие – консультационные услуги [6].

Оценка деятельности Платформы 4.0 была представлена в 2017 г. на Ганноверской выставке. В качестве основных достижений Платформы 4.0 было названо, во-первых, содействие малому и среднему бизнесу. Во-вторых, рабочими группами выработаны рекомендации для политики и бизнеса по тематическим направлениям. В частности, рабочая группа «Эталонные архитектуры, стандартизация и нормирование» разработала «модель, которая

составляет основу для взаимодействия компонентов Индустрии 4.0». Группой «Исследования и инновации» были «определены и выстроены по приоритетам тематические области, которые в будущем должны исследоваться более интенсивно в исследовательских подразделениях предприятий и, при необходимости, через целевое финансирование». Рабочая группа «Безопасность сетевых систем» «со своим «Руководством по безопасности ИТ» помогает осуществлять безопасное цифровое производство, в особенности малым и средним предприятиям». Группа «Правовые рамочные условия» «адресуют законодателю необходимые правовые действия». В рабочей группе «Занятость, образование и дальнейшее обучение» рассматривается «вопрос о том, какие новые требования к компетенциям порождают диджитализация и Индустрия 4.0 и какую форму в Индустрии 4.0 примут квалификация и образование» [7]. В-третьих, результатами деятельности платформы в сфере стандартизации стала разработка модели эталонной архитектуры «RAMI 4.0», представляющей «систему координат, в которой сложные отношения промышленности 4.0 делятся на три измерения: ИТ, жизненный цикл и иерархия автоматизации» [7]. Обсуждение данной модели проходит на международном уровне, а именно в Международная организация по стандартизации (ИСО) и в Международной электротехнической комиссии. И наконец, в четвертых, Платформа 4.0 «проводит интенсивные диалоги с национальными и международными альянсами в целях содействия обмену и стандартизации и позиционирования Германии как ведущего рынка для индустрии 4.0» [7].

В целом, результаты реализации Индустрия 4.0 как проекта в рамках Стратегии развития высоких технологий до 2020 г. в Германии оценивают положительно. «Индустрии 4.0 удалось ограничить сегрегацию среди отраслевых секторов, быстро перевести исследования в основную практику за довольно короткий период и расширить масштабы на национальном уровне, чтобы стать одной из крупнейших промышленных сетей такого рода. <...> Хотя прошло еще мало времени, инициатива стала успешной трансформации исследований в практику, например, при поддержке тестовых стендов и эталонной архитектуры (RAMI 4.0)» [4]. Вместе с тем наблюдаются и некоторые отклонения от первоначально определенных направлений, что видно из анализа результатов деятельности Платформы Индустрия 4.0 как основного национального (и международного) координатора по вопросам, касающимся Индустрии 4.0. Рабочая группа Индустрии 4.0 Научно-исследовательского союза «Экономика-наука» федерального правительства ФРГ, в рамках реализации рекомендаций которой и была создана Платформа Индустрия 4.0, видела в этой платформе основной инструмент межотраслевого взаимодействия и, следовательно, ключевой фактор становления Индустрии 4.0. «У Германии есть потенциал стать ведущим рынком и главными производителями Индустрии 4.0. Главная предпосылка для этого, наряду с выполнением технических требований, - объединение отраслей и рабочей силы. Платформа Индустрия 4.0 является решающим шагом на пути использования инновационной силы Индустрии 4.0 во всех отраслях» [2]. Для достижения этих результатов было затрачено 200 миллионов евро, предоставленных Федеральным министерством экономики и энергетики и Федеральным министерством образования и научных исследований, «которые дополняются финансовыми и натуральными взносами от промышленности» [4].

Сегодня акцент федеральной политики Германии в развитии Индустрии 4.0 сместился с проблем установления межотраслевого взаимодействия в сторону поддержки инновационности малого и среднего предпринимательства. «Первоначально ключевая задача заключалась в объединении всех заинтересованных сторон. Различные цели между компаниями и профсоюзами и среди конкурирующих немецких промышленных групп вначале ограничивали влияние платформы в более широком производственном ландшафте. <...> Подчеркнув особое значение продвижению идей и стандартов, с точки зрения успешной интеграции новых цифровых и промышленных процессов и адаптации организации работы Индустрия 4.0 необходимо в большей степени ориентироваться на малое и среднее предпринимательство и

уровень цеха, где происходит значительная часть фактической трансформации» [4]. На сегодняшний день в качестве своего главного достижения руководство платформы называет содействие малому и среднему бизнесу во внедрении технологий Индустрии 4.0, потом уже говорится о конкретных успехах рабочих групп, о разработке эталонной архитектуры и международном сотрудничестве. Вместе с тем, значение Индустрии 4.0 оценивается как помощь малым и средним предприятиям «стать *временными (выделено Ю.М.)* производственными сетями с точными оценками их вкладов» [4].

Такая трансформация приоритетов при условии признания крупных промышленных предприятий основной промышленности свидетельствует о неуспехе в решении одной из ключевых проблем внедрения Индустрии 4.0 – стандартизации. Причиной этому, помимо сложности решения самой задачи, является конкуренция между ведущими игроками в области информационно-коммуникационных технологий. Платформа Индустрия 4.0 изначально создавалась тремя промышленными ассоциациями Германии, однако позже в состав руководства вошли представители Федерального министерства экономики и энергетики Германии, Федерального министерства образования и научных исследований, Канцелярии федерального канцлера, федеральных земель. «Один из основных извлеченных уроков касается необходимости расширения модели платформы Индустрия 4.0 с большим количеством участников и обеспечения ее более сильной политической поддержкой для преодоления конкуренции между промышленными группами путем коллаборации по вопросам общих норм, стандартов, а также интеграции промышленных доменов» [4]. Кроме того, на практике основная часть проектов внедрения Индустрии 4.0 основывается на использовании информационных технологий и автоматизированных компонентов, то есть технологий, относящихся к Индустрии 3.0. Существующие примеры внедрения мехатронных устройств или услуг промышленного характера все же не позволяют говорить о создании кибер-физических производственных систем, являющихся основным признаком Индустрии 4.0. Таким образом, можно заключить, что становление Индустрии 4.0 в Германии находится на своих начальных этапах и потребуются еще много усилий как со стороны бизнеса, науки, так и со стороны политики.

Список использованных источников

1. Kagermann, H. Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. Industriellen Revolution [Elektronische Quelle] / H. Kagermann, W.-D. Lukas, W. Wahlster // VDI Nachrichten. – Zugriffsmodus: <https://www.vdi-nachrichten.com/Technik-Gesellschaft/Industrie-40-Mit-Internet-Dinge-Weg-4-industriellen-Revolution>. – Zugriffsdatum: 25.07.2018.
2. Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern. Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0. Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] / Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft // Bundesministerium für Bildung und Forschung. – 116 s. – S. 102. – Zugriffsmodus: https://www.bmbf.de/files/Umsetzungsempfehlungen_Industrie4_0.pdf. – Zugriffsdatum: 08.08.2018.
3. Hintergrund zur Plattform Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] // Plattform Industrie 4.0. – Zugriffsmodus: <https://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/DE/Plattform/Plattform-Industrie-40/plattform-industrie-40.html>. – Zugriffsdatum: 17.08.2018.
4. Digital transformation monitor. Germany: Industrie 4.0 // Europäische Kommission. – P. 3. – Access mode: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Industrie%204.0.pdf. – Access date: 15.08.2018
5. In der Praxis [Elektronische Quelle] // Plattform Industrie 4.0. – Zugriffsmodus: <https://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/DE/In-der-Praxis/in-der-praxis.html>. – Zugriffsdatum: 17.08.2018.
6. Landkarte Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] // Plattform Industrie 4.0. – Zugriffsmodus: <https://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/Karte/SiteGlobals/Forms/Formulare/anwendungsbeispiele-formular.html>. – Zugriffsdatum: 17.08.2018.

7. Konsequente Fokussierung auf Bedarf des Mittelstandes [Elektronische Quelle] // Plattform Industrie 4.0. – Zugriffsmodus: <https://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/DE/Plattform/Ergebnisse/ergebnisse.html>. – Zugriffsdatum: 17.08.2018.

ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И ИХ РОЛЬ В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Ненахова Е. С., *Московский университет имени С. Ю. Витте, г. Москва, Россия*

Совершенствование порядка оплаты труда на предприятии позволяет добиться более высоких показателей в его деятельности. Эффективность труда персонала, осуществляющего продажу произведенной предприятием продукции и занятого непосредственно обслуживанием покупателей, во многом зависит от его интенсивности. Этот показатель имеет высокую степень зависимости на протяжении всего рабочего времени, что проявляется в неравномерной трудовой загрузке работников, наличии вынужденных перерывов в деятельности, создании чрезмерной загрузки, приводящей к стрессовым ситуациям. Например, количество покупателей в предпраздничные дни превышает нормальный уровень нагрузки в несколько раз. [1, 2].

Поэтому эффективная мотивация сотрудников МПП № 6 позволит иметь здоровый коллектив и добиваться, чтобы сотрудники работали должным образом, а также, чтобы ключевые сотрудники на своих рабочих местах проявляли инициативу и брали на себя ответственность, действуя в интересах организации.

Кроме того, сокращение штата административного ресурса, необходимого для управления, может повлиять на сокращение управленческой рутины топ-менеджеров.

В мотивации обязательно должен присутствовать план продаж по обороту предприятия, разделенный на интервалы от плана максимальных показателей продаж до плана минимума, в том числе и зафиксированный средний вариант. Это позволяет стратегически развивать свои способности в работе с клиентами и не сильно волноваться при невыполнении плана, так как минимальный план должен соответствовать реальному [3].

Мотивация сотрудников МПП № 6 должна состоять из двух элементов: постоянной части и переменной – зависимой от результатов деятельности персонала. Постоянная часть заработной платы у сотрудников должна составлять [4]:

- в период стабильности и роста рынка – 50 % от совокупного дохода сотрудника в месяц, и следует ее привязать к таким факторам, как соблюдение режима работы, обязательные ежедневные действия сотрудника, например, в отделе обслуживание клиентов – 25 звонков новым клиентам или 30 звонков постоянным клиентам, если нет выполнения переменных показателей;

- в период финансовой нестабильности – 30 % постоянная часть и 70 % переменная, процентная ставка в этом случае возрастает по сравнению с первым вариантом.

Для совершенствования порядка оплаты труда в МПП № 6 предлагается установить:

- ежемесячные личные планы продаж менеджеров по продажам продукции. Выполнение плана продаж должно определяться объемом поступления выручки от оплаченных заказов на продукцию организации, поступивших от клиентов данного сотрудника в отчетном месяце;

- размер премии сотруднику в процентах от оборота, в зависимости от скидки;

- порядок определения результатов выполнения личного плана продаж;

- командную премию и бонусы по итогам года.

Выплаты сотруднику установить из постоянной части (оклад), переменной части (личная премия), коллективных премиальных, а также бонусов по итогам работы за год.

Ежемесячный доход будет выглядеть следующим образом:

Ежемесячный доход = оклад + личная премия $\times$ К выполнения личного плана $\times$ К выполнения коллективного плана + бонусы.

Постоянная часть (оклад) устанавливается в зависимости от категории сотрудника. Испытательный срок рекомендуется установить длительностью три месяца, в случае необходимости он может быть изменен [3].

Оклад на время испытательного срока выплачивается сотруднику при условии полностью отработанного времени за месяц. Для постоянных сотрудников переход в более высокую категорию определяется выполнением месячного плана продаж более высокой категории в течение двух месяцев подряд.

Переход происходит с начала третьего месяца. В случае невыполнения личного плана продаж в течение двух месяцев сотрудник переводится в более низкую категорию.

Переменная часть (личная премия) – это размеры комиссионных выплат сотруднику, которые считаются следующим образом: устанавливается определенный процент от оборота в зависимости от скидки, которая была дана клиенту от суммы оплаты по прайс-листу клиента, умножается на коэффициент в соответствии с выполнением сотрудником личного месячного плана продаж.

Коэффициент выполнения плана продаж следует установить в зависимости от выполненного процента:

- 100 % и выше, коэффициент выполнения плана – 1,0; – от 91 до 99 %, коэффициент выполнения плана – 0,95;
- от 81 до 90 %, коэффициент выполнения плана – 0,90;
- от 71 до 80 %, коэффициент выполнения плана – 0,80;
- от 61 до 70 %, коэффициент выполнения плана – 0,70;
- менее 60 %, коэффициент выполнения плана – 0,60.

То есть если сотрудник выполнит личный план продаж на 100 % и выше – ему будет установлен коэффициент 1,0, а если план будет выполнен меньше 60 %, то 0,6. Для стажеров в течение двух месяцев испытательного срока устанавливают плановый коэффициент, равный 1.

Сотрудникам предприятия также может начисляться коллективная премия, которая устанавливается в зависимости от выполнения плана продаж по отделу в целом.

По итогам года работникам организации следует выплачивать бонусы, которые устанавливаются в следующем размере:

- 1000 руб. за выполнение личного плана продаж за каждый месяц (включая отпускные) в текущем году;
- 0,5 % от превышения между фактическим объемом продаж за год и суммой личных планов за год. Бонус (от лат. Bonus – добрый, хороший) – это дополнительное вознаграждение, поощрение, надбавка к выплате, премия или дополнительная скидка со стоимости (цены) товара, предоставляемая продавцом в соответствии с условиями договора о купле-продаже или постоянным покупателям.

Начальнику отдела продаж следует дополнительно выплачивать 0,5 % от оборота, от разницы между суммой месячных планов на компанию за год и фактическим объемом продаж за год. Выплата бонусов должна осуществляться по итогам финансового года.

Например, сотрудник категории «менеджер» в отчетном году выполнил объем продаж в размере 9 000 000 руб.

Он выполнял личный план продаж 10 месяцев, в 11 месяцев перевыполнил практически в два раза, а в последнем – недовыполнил.

Его годовой бонус составит $1\,000\text{ руб.} \times 11 = 11\,000\text{ руб.}$

Его годовой план составляет 7 200 000 руб.

Перевыполнение составляет: $9\,000\,000 - 7\,200\,000 = 1\,800\,000\text{ руб.}$

Переменный бонус составляет $1\,800\,000 \times 0,005 = 9\,000$ руб. Итоговый годовой бонус составит $11\,000 + 9\,000 = 20\,000$ руб. Начальнику отдела продаж следует дополнительно к личным комиссионным и командным премиальным выплачивать 0,5 % от оборота продаж всех сотрудников отдела.

При достижении плана-погта –дополнительно выплачивать премию в размере 5 000 руб. В переговорах сотрудника с клиентом для успешного завершения продажи может принять участие один из опытных сотрудников организации. Это «эксперт», который привлекается по инициативе самого сотрудника или по решению его руководителя, который сам может выступить в роли «эксперта» в случае, если низка вероятность успешного завершения продажи силами самого сотрудника.

Цели привлечения «эксперта» – успешное завершение продажи и передача опыта сотруднику. При привлечении к переговорам с клиентом «эксперта» коммерческий процент от контракта с клиентом делится в соотношении: 70 % – сотруднику, ведущему клиента, и 30 % – «эксперту».

Сотруднику, обеспечившему в отчетном месяце наибольший оборот по организации, присваивается титул «Лучший менеджер месяца» при условии выполнения личного плана продаж. Кроме того, ему дополнительно следует выплачивать премию в размере 10 % его комиссионных за отчетный месяц. В целях достижения целей предприятия по увеличению доходов, планированию текущих затрат, интенсификации работ по привлечению 40 клиентов и усилению стимулирования сотрудников следует дополнительно установить ежемесячные личные планы продаж для менеджеров клиентского отдела.

Руководитель клиентского отдела должен получать 50 % от суммы бонуса, а оставшиеся 50 % от суммы бонуса должны быть распределены между сотрудниками клиентского отдела пропорционально выполнению личных планов.

Окладную часть заработной платы менеджера клиентского отдела следует установить в следующих размерах:

- новый сотрудник (стажер) – 12 000 руб.
- менеджер клиентского отдела – 15 000 руб.
- ведущий менеджер клиентского отдела – 17 000 руб.
- руководитель клиентского отдела – 20 000 руб.

Размеры комиссионных выплат менеджера коммерческого отдела устанавливаются в размере 50 % от суммы валовой прибыли (валовая прибыль составляет 10 % от суммы прайс-листа). Размер комиссионных выплат с постоянных клиентов, а постоянным становится клиент, совершивший покупку второй раз и которому выставляются счета на протяжении 24 месяцев, устанавливается 20 % от валовой прибыли от суммы совершенной сделки и 50 % от валовой прибыли с суммы превышения последнего заказа.

Проведенное исследование показало, что от эффективного использования трудовых ресурсов предприятие только выигрывает, так как увеличивается производительность труда. Предложенная система мотивации для сотрудников позволит стимулировать работников предприятия при выполнении работы, будет способствовать увеличению доходности предприятия, позволит иметь достойный доход, который повысит материальное благополучие каждого работника предприятия, и совершенствовать систему оплаты труда.

Трудовой персонал предприятия – это основной штатный состав работников организации, за исключением лиц, наделенных руководящими полномочиями, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции [3].

Важнейшим пунктом мотивации человека является заработная плата, поэтому руководитель должен тщательно подбирать схемы оплаты для того, чтобы максимально мотивировать каждого и обеспечить себя надежным и работоспособным персоналом на долгие годы. [5, 6].

Проведенное исследование трудовых ресурсов в организации позволяет сделать вывод о том, что общество эффективно использует свои трудовые ресурсы, так как текучести кад-

ров на предприятии не наблюдается, производительность труда на протяжении трех последних лет увеличивалась, уровень заработной платы в период с 2015 по 2016 г. возрос. Однако совершенствование порядка оплаты труда на предприятии позволяет добиться более высоких показателей в его деятельности.

Мотивация сотрудников МПП № 6 должна состоять из двух элементов: постоянной части и переменной – зависимой от показателей. Мотивация может быть прописана одним полным документом и быть доступной для всех, чтобы каждый мог рассчитать или понять, как рассчитывается доход сотрудников, или только по подразделениям отдельно. Проведенное исследование показало, что от эффективного использования трудовых ресурсов предприятие только выигрывает, так как увеличивается производительность труда [6, 7].

Таким образом, стимулирование труда персонала организации является одним из основных принципов управления предприятием.

Предложенная система мотивации труда персонала позволит стимулировать работников предприятия, будет способствовать увеличению доходности предприятия, позволит иметь достойный доход, который повысит материальное благополучие каждого работника предприятия, и совершенствовать систему оплаты труда.

Список использованных источников

1. Шаркова, А.В. Экономическая теория. Политическая экономия: Учебник / А.В. Шаркова и др.; 3-е изд. Переработанное. – М.: «Дашков и Ко», 2010. – 732 с.
2. Соболев Т.С. Современный уровень и качество жизни населения России // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Сер 1: Экономика и управление. – 2018. – № 2 (25). – С. 7–14.
3. Петенко И., Назаренко В. Инновационные подходы к мотивации персонала // <http://hr-portal.ru/article/innovacionnye-podhody-k-motivacii-personala>.
4. Соболев Т.С. Теория организации. Принципы организации, основы формирования организационных структур, проектирование организационных систем: учебное пособие / Т. С. Соболев; Электросталь, 2011. – 163 с.
5. Соболев Т.С. Теория организации. Основы организации и управления. Система законов организации: учебное пособие / Т. С. Соболев. Электросталь, 2011. – 155 с.
6. Романенко И. В. Политика доходов и заработной платы. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2018. – 64 с.
7. Суптелю Н.П. Проблемы использования человеческого капитала в экономике России // «Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты». Ч. 1. – Материалы IX Международной научной конференции 28 марта 2013 г. / отв. ред. Руденко Ю.С., Семенов А.В. – М.: Новые печатные технологии, 2013. – С. 151–154.

ИЕРАРХИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Носова О. В., *Университет Банковского Дела, г. Харьков, Украина*

Проблема обеспечения согласованного функционирования экономических институтов и выявление направлений сокращения транзакционных издержек, связанных с их работой, относится к числу актуальных вопросов институциональной экономики. Иерархия экономических институтов предполагает разделение и согласование функций, выполняемых разными уровнями иерархической системы организации, что определяет сбалансированность их действий. Целью данной статьи является раскрытие сравнительных характеристик, механизмов обеспечения эффективного взаимодействия иерархии экономических институтов и сетевой формы организации. В экономической науке исследование проблемы иерархии институтов нашло отражение в работах ученых в различных областях знаний: А. Аузана, А. Боголюбова, В. Горелик, А.А. Гриценко, С. Гурмана, Д. Норта, М. Кастельса, Ф. Кононенко, К. Левина, Я.

Морено, Л. Мясников, А. Оляскина, Д. Петерсона, О. Уильямсон, Ф. Хараре, С. Хидетниими, В. Шемятенкова и других. Управление обществом, организмом, познавательными процессами и поведением человека строится и осуществляется в соответствии с иерархическим принципом. В экономической литературе иерархия рассматривается как способ построения, организации сложных систем, в первую очередь систем управления экономическими объектами, причем части (элементы) системы распределены по уровням, и вся система становится многоуровневой, многоступенчатой, обладающей свойствами целостности [1, с. 440]. Иерархии представляют сложное социальное явление. Социальная иерархия – это иерархическая структура, которая характеризуется неравенством статусов, властных отношений, неодинаковым доступом к получению и распределению прибыли [2, с. 118]. Социальная иерархия проявляется в централизации управления, а также в его бюрократизации. Большинство авторов отмечает одновременное сочетание элементов иерархии и сети на протяжении исторического развития современной цивилизации. «Первобытное общество, – указывает А.А. Гриценко, – основано на взаимосвязи равных членов – по сути сетевое, а иерархия растворена в середине него и постепенно вместе с накоплением опыта выкристаллизуется с функциональным отличием в закреплённом статусе отдельных индивидов, вождей и других. Но основа ее остается сетевой. Это пример синкретического единства» [3, с. 84]. Иерархия предполагает зависимость между субъектами. Возникновение зависимости одного субъекта от другого сопровождается возникновением новой иерархии. Иерархия является многоуровневой структурой, которая характеризуется отношениями соподчинения и координации ее элементов. Сеть рассматривается в качестве структуры, в которой элементы находятся в равных горизонтальных отношениях взаимодействия и координации.

Институциональный подход исследует влияние действующих институтов на организацию работы экономических субъектов. Рыночные агенты используют разные формы поведения при принятии решений. Формальные и неформальные правила могут видоизменяться. Эффективность транзакций повышается в результате координации индивидуальных правил. Права собственности, свободное заключение контрактов и обязательность их выполнения образует систему конкурирующих институтов. Иерархия общих и специфических правил включает Конституцию, законы и подзаконные акты и инструкции. Иерархия внешних институтов создает основу для стабильности и обеспечивает постоянство соблюдения правил до низшего уровня. Контрактная система отношений между работодателем и наемным рабочим создает уверенность при заключении бессрочных контрактов. Система правил допускает учет и возможность включения возникающих непредвиденных обстоятельств при составлении контрактов. Правила высшего порядка создают каркас предсказуемости, и обязательности соблюдения правил низшего уровня.

Особенности исследования иерархических форм в институциональной экономике включают следующие характерные черты. Во-первых, в процессе проведения рыночных реформ традиционные иерархические структуры были заменены на более гибкие и подвижные сетевые формы организации в различных сферах деятельности. Во-вторых, механическое копирование и перенесение институциональных форм без учета особенностей функционирования транзитивной экономики явилось причиной отсутствия согласованности в работе институтов. В рыночной экономике господствуют принципы индивидуализма, методологического индивидуализма, альтруистического индивидуализма (индивидуального милосердия, космополитизма). Институциональная иерархия представляет многоуровневую, многоступенчатую систему взаимоотношений между субъектами через существующую сеть институтов и выражается в административно-правовых нормах, актах, определяющих поведение иерархической организации, закреплённых в обществе. При переходе от одного типа экономической системы к другому происходит изменение институциональной иерархии, что сопровождается снятием отношений соподчинения и координации в рамках существующей иерархии и приводит к возникновению новых субъектных отношений. Господство иерархи-

ческой структуры допускает подчинение элементов системы «правилам» посредством применения системы принуждения. Управляемость иерархических структур может увеличиваться за счет совершенствования методов и средств управления, повышения уровня профессиональной подготовки и качественного выполнения своих обязанностей работниками. Расширение горизонтальных связей наряду с возрастанием вертикальной иерархии приводит к сокращению информационных издержек, способствует повышению стандартов трудовой этики. Переход к рыночной системе сопровождается появлением гибких структур в форме финансово-промышленных групп, холдингов, функционирующих на обширной территории и объединяющих значительное число участников.

Иерархии существуют в различных формах. Современная корпорация выступает одной из ее форм проявления. В экономической литературе получила распространение точка зрения, рассматривающая иерархию и сеть как тождественные понятия [4, с. 22]. По-нашему мнению, иерархия – это сеть правил при заключении сделок, которая основывается на вертикальных связях принятия решений властями. Действующая система институтов гарантирует соблюдение внутренних правил в обществе. Выполнение обязательств и соблюдение контрактов достигается путем реализации функции надзора. Сети отражают возникновение новых организационных структур, которые представляют объединение множества узлов, не имеющих ни верха, ни низа, ни центра, ни периферии. Сетевые структуры рассматриваются в качестве новой организационной формы современного общества. Сети определяют как спонтанно возникающие и исчезающие организационные структуры, характеризующиеся элементами непредсказуемости, спонтанности и хаотичности [5, с. 386]. Развитие сетевых структур указывает на их высокие адаптационные способности, на прочность связей между участниками сети, гибкость, выражающуюся в быстрой реакции на технологические изменения. Появление сетевого человека связано с включенностью человека в несколько сетей, что объясняет непоследовательность и нелогичность поведения людей, приводит к возрастанию хаотичности связей и нарастанию конфликтов в обществе. К отрицательным последствиям функционирования сетевой экономики относятся риски фрагментации в разных сферах и сегментах социально-экономической системы, ведущие к распаду личности и деградации социальных отношений. Функционирование деловых сетей стимулирует развитие сотрудничества и неформального взаимодействия, сокращает время на использование новых идей и их выведение на рынок, увеличивает доступ членов сети к новой информации. Большое значение отводится доверию и репутации в процессе развития взаимоотношений между фирмами. Вхождение в сети потенциальных клиентов, установление контактов с членами сети сокращают транзакционные издержки и направлено на расширение деловых отношений, повышает степень доверия между участниками сети и их сотрудничество. К недостаткам функционирования сетей относятся дополнительные издержки при их образовании, закрытость, отсутствие притока информации и новых ресурсов в замкнутых сетях, неиспользование экономики от масштаба производства. Организация сетевых структур не требует управления ими из центра, так как для создания продукта используются коллективные активы нескольких фирм, связанных стоимостной цепочкой, причем в роли фирм могут выступать и регионы. Таким образом, в основе работы сетевых организаций могут лежать самые разнообразные модели, и определяющее воздействие на этот процесс оказывает глобализация. Определение сравнительных преимуществ иерархии и сети и выявление возможных эффектов в процессе их совместного функционирования относится к важной проблеме их использования в созидательных целях при минимизации негативных эффектов.

В условиях перехода к постиндустриальному обществу произошла замена традиционно функционирующих форм иерархических структур на новые, смешанные модели хозяйственной организации. Развитие современных транснациональных компаний, транснациональных банков, различных ассоциаций, межправительственных учреждений свидетельствует об использовании в них элементов, как традиционной иерархии, так и сети, что отвечает на вызо-

вы глобальной экономики. Сочетание вертикально организованных связей с более разветвленными и быстро реагирующими горизонтальными взаимосвязями, позволяет использовать преимущества иерархической организации, имеющей четкое вертикальное соподчинение элементов системы между ее уровнем с подвижной сетевой организацией. Преимуществами смешанных структур является минимизация количества управленческих уровней, гибкость сетевых взаимодействий, эффективность обратных связей. Преобладание, какого – либо вида взаимосвязей в ущерб другому виду вызывает нарушение устойчивости системы и приводит к ее разбалансированию [6, с. 107]. Развитие рыночных институтов сопровождается уменьшением транзакционных издержек, что повышает степень конкурентности рыночных структур. Вследствие работы неэффективных институтов, существования административных барьеров хозяйственной деятельности в переходной экономике транзакционные издержки остаются высокими. Проведение либерализации экономических отношений путем передачи полномочий низовым уровням иерархии институтов позволит повысить их экономическую самостоятельность и устранить противоречия, порождаемые чрезмерно жесткими вертикальными связями.

Список использованных источников

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / Борисов А.Б – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Соціологія: словник термінів і понять; за. Ред. Є.А Біленькою. І М.А. Козловця. – Київ, Кондор, 2006. – 370 с.
3. Ієрархія і мережеві структури: історія і сучасність (Матеріали семінару. Частина 1 // Економічна теорія. 2007. № 4. С. 83–105.
4. Тарасевич В.Н. Что такое институт? (Опыт институциональной теории)// Журнал институциональных исследований. 2010. Том 2, № 3. С. 5 – 23.
5. Носова О.В. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем. Колл. Моногр. Под ред. А.А. Гриценко, НАН Украины, Ин-т экон. И прогнозов. Киев, 2013.
6. Nosova O.V. The impact of globalization on financial institutions' development// Europa regionum. Tom XXX. Household Finance. Uniwersytet Szczecinski. 2017. № 1. P. 99–119.

К ВОПРОСУ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Панков Н. Н., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Современная экономика Республики Беларусь представляет собой смешанную систему, при которой осуществляется такое взаимодействие государства и бизнеса, в процессе которого способ рыночной координации субъектов хозяйствования дополняется воздействием государства. В настоящее время делать ставку только на механизм рыночного саморегулирования и достижение на его основе экономического равновесия является неправильным. Более того, в современной экономической литературе признается, что достичь эффективного экономического роста без государственного вмешательства в экономику, невозможно.

Как отмечает Н. В. Жудро, «анализ инвестиционной активности государства свидетельствует о том, что приоритетным фактором инвесторы рассматривают устойчивое развитие экономики предприятий, отрасли и в целом народного хозяйства» [1, с. 37].

В этой связи, реализация государственной инвестиционной политики позволяет достичь все макроэкономические цели, поскольку предоставляет возможность заложить стабильную материальную основу неуклонного повышения благосостояния граждан белорус-

ского государства, его научно-технического, образовательного и культурного уровня, а также осуществлять модернизацию и структурную перестройку отраслей национальной экономики, повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке, выйти на траекторию устойчивого экономического роста и ускорить инвестиционное развитие секторов экономики государства.

Д. Г. Матвеев обоснованно считает, что «экономическая политика практически любого государства предусматривает государственную поддержку национальной экономики. Её виды и формы, подходы к её планированию могут различаться...» [2, с. 30].

Государство на сегодняшний день является полноправным участником инвестиционного процесса. Реальность его участия заключается не только в том, что оно является крупным собственником и распределителем большей части ВВП, но также и в том, что в его руках находятся юридические механизмы и структуры, которые реализуют его функцию собственника.

Государство имеет легитимную политическую и экономическую власть, может реализовать свои функции в нормативных правовых актах, которые регулируют инвестиционный процесс, а также выбирать альтернативные варианты инвестиционного развития Республики Беларусь, которые соответствуют задачам социально-экономического развития белорусского общества.

В период трансформации экономики весьма необходимым видится сильное государственное влияние в целях отстаивания интересов всего общества. Инвестиционная политика Республики Беларусь требует постоянной корректировки с учетом меняющихся внутренних и внешних условий, поскольку от этого зависит эффективность устанавливаемых государством правил поведения в экономической области для участников инвестиционного процесса.

С. А. Пелих справедливо полагает, что «характер инвестиционной политики определяется силой государственного вмешательства в экономические процессы, степенью увязки данной политики с иными государственными институтами, к числу которых относится налоговая, финансово-кредитная, амортизационная, лицензионная и ценовая политика, политика доходов и занятости, привлечения иностранных инвестиций, а также правовое поле и общий административный уклад» [3, с. 423].

Подчинение действий всех участников инвестиционного процесса общей цели государства, которая определяет направленность социально-экономического развития страны, является средством сочетания интересов в области экономики участников инвестиционного процесса и активизации их деятельности.

Система взглядов и идей по проблеме необходимости вмешательства государства в экономику насчитывает не одно столетие, начиная с меркантилистов и заканчивая современными направлениями экономической науки. Существующие подходы к роли государства в экономике обосновывают противоположные концепции: от крайнего либерализма до всеобъемлющего государственного монополизма.

В настоящий период времени можно выделить два направления, которые основываются на диаметрально противоположных подходах к роли государства в инвестиционном процессе. Одна концепция – это концепция либерализма, господствовавшая в экономически развитых странах в XIX веке. К сторонникам данной концепции следует отнести Е. Бем-Баверка, А. Маршалла, Д. Милля, Д. Рикардо, А. Смита. Данные ученые рассматривали инвестиционный процесс с точки зрения равных экономических возможностей для инвесторов, полагая, что каждый предприниматель может инвестировать свободно в любую область экономической деятельности в соответствии со своими интересами и возможностями. Инвестиционный процесс рассматривался ими как обязательное условие существования конкуренции и действенного распределения ресурсов.

Вторая концепция связана с кейнсианским течением экономической мысли. В этой связи, начиная с первой четверти XX века, начало усиливаться государственное вмешательство в экономику. Именно поэтому в государствах Западной Европы возникали тенденции подчи-

нения экономической деятельности государству. Бурное развитие промышленности в тот исторический период времени, который требовал концентрации инвестиций, усилил роль государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Вопрос о роли и месте государства в инвестиционном процессе остается широко дискутируемым среди ученых-экономистов. Предметом дискуссии являются формы и методы, а также степень вмешательства государства в инвестиционный процесс.

Как отмечает Т. А. Иняхина, «после приобретения самостоятельности экономика Республики Беларусь развивалась в основном за счёт внутренних инвестиционных ресурсов. Однако намеченная широкомасштабная модернизация производственного потенциала, поддержание стабильной конкурентоспособности производимой продукции, развитие сферы услуг требует значительного увеличения инвестиционного капитала.

В этой связи привлечение инвестиций приобрело особую актуальность, а создание благоприятного инвестиционного климата и обеспечение защиты интересов инвесторов стало важнейшей задачей» [4, с. 72].

В выработке белорусской инвестиционной стратегии главную роль должно играть формирование партнёрских отношений государства и бизнеса. Данные отношения должны включать в себя не прямое вмешательство государства в дела предпринимателей, а содействие, координацию, формирование экономических и правовых условий для развития предпринимательства. Своим участием в инвестиционном процессе государство должно ставить целью создание таких условий, которые ориентировались бы на выборе наиболее эффективных вариантов использования существующих инвестиционных ресурсов.

На наш взгляд, государственное регулирование инвестиционного процесса – это система мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых органами государственной власти Республики Беларусь в целях стимулирования инвестиционной активности для обеспечения устойчивого экономического роста.

Н. Г. Родцевич и Т. Г. Авдеева отмечают, что «сегодня функционирование и развитие организации, отрасли, региона и страны в целом невозможно представить без использования инвестиций, которые применяются в разных сферах национальной экономики для повышения конкурентоспособности. Инвестиционная активность страны зависит от привлекательности инвестиционного климата и благоприятных условий для предпринимательской деятельности, правовых норм и защиты прав собственности и др.» [5, с. 385].

Инвестиционный процесс в Республике Беларусь является неотъемлемым атрибутом всего государственного механизма регулирования экономики. Разнообразие форм и методов инвестиционного процесса как инструмента воздействия на макроэкономическую ситуацию в государстве за последний период времени существенно возросло.

Полагаем, что государственное регулирование инвестиционного процесса должно не отменять механизмы рыночного хозяйствования и не заменять их директивным управлением, а способствовать формированию благоприятных рыночных условий для деятельности участников инвестиционного процесса. В этой связи государственной задачей на современном этапе экономического развития макросистемы должно стать объединение преимуществ государственного и рыночного регулирования. В том случае, если рынок не может обеспечить фактическое распределение инвестиционных ресурсов, то рыночное саморегулирование инвестиционного процесса должно дополняться разнообразными формами государственного участия. В свою очередь, недостаточная эффективность государственного участия в инвестиционной области требует использования наиболее оптимальных частных и смешанных форм инвестирования.

Государства с рыночной экономикой находятся в постоянном поиске эффективного сочетания государственного регулирования и эффективной деятельности рыночного механизма, так как его осуществление стало во многом зависимым от деятельности финансового рынка, банковской системы, функционирования финансовых и нефинансовых институтов, а также развития внешнеэкономической деятельности государства и субъектов хозяйствования.

В современной белорусской экономике наблюдается усиление государственного воздействия на инвестиционный процесс, что определяется макроэкономическим аспектом самих инвестиций, так как они играют значительную роль в обеспечении экономической стабильности. На уровень макроэкономического регулирования инвестиционного процесса оказывает влияние возрастающая роль научного и интеллектуального потенциала как стратегического фактора социально-экономического развития Республики Беларусь. Государственное регулирование инвестиционного процесса обусловлено также необходимостью формирования в национальной экономике воспроизводственного потенциала, ориентированного на высокие технологии, которые обеспечивали бы быструю отдачу.

Вместе с тем, уровень государственного участия в инвестиционном процессе не может быть абсолютным. Данный фактор зависит как от экономического порядка (инвестиционной активности, уровня экономического развития), так и от белорусской национальной специфики (традиционно активной роли государства в обществе). В этой связи полагаем, что государственное регулирование рыночного механизма в инвестиционном процессе целесообразно и оправданно в таких масштабах, которые помогают его активизации и увеличивают капитал государства. Добиться оптимального сочетания государственного регулирования инвестиционного процесса и чисто рыночного функционирования невозможно без признания роли саморегуляции. Тем не менее, вопросу о способах, которые приводят в действие автоматический механизм активизации инвестиционного процесса, в белорусской экономической литературе уделено недостаточно внимания.

И. В. Войтов обоснованно полагает, что «в современных условиях мирохозяйственного развития лидирующая роль среди всех других форм международных экономических отношений принадлежит инвестициям, за которыми чаще всего стоит внедрение принимающей стороной новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики» [6, с. 199].

Деятельность Республики Беларусь в инвестиционной области направлена на решение главной стратегической задачи развития экономики – рост национального благосостояния и поддержание макроэкономической стабильности. В этой связи полагаем, что современное инвестиционное регулирование должно быть устремленным как на активизацию источников накоплений внутри государства (напр., реализация эффективной налоговой и амортизационной политики, поддержка институтов финансового рынка), так и на активное привлечение иностранного капитала. Также должны быть созданы благоприятные условия для иностранных инвестиций и откорректированы функции государства как непосредственного инвестора.

На основании анализа форм и методов инвестиционного регулирования можно сделать следующие выводы.

Первое. Инвестиционный процесс является неотъемлемым элементом механизма макроэкономического регулирования экономики, так как инвестиции по своей природе имеют как микроэкономическую, так и макроэкономическую природу.

Второе. В периоды экономических реформ государство становится их участником. В этой связи его роль как субъекта инвестиционного процесса увеличивается. В составе субъектов, которые используют инвестиционные ресурсы, большая роль отводится различным формам собственности, что изменяет мотивы инвестиционного поведения и влечет за собой формирование новых правовых и экономических отношений. В составе субъектов, которые предоставляют инвестиционные ресурсы, наряду с государством функционирует сеть альтернативных институциональных образований, где активную роль играют участники международных рынков капитала.

Таким образом, государство на сегодняшний день не является широкомасштабным стратегическим инвестором. Главными участниками инвестиционных отношений начинают являться частные компании и граждане, ресурсы которых становятся основным источником финансирования инвестиций. Вместе с тем значение государства в экономико-правовом регулировании инвестиционных отношений не уменьшается, а трансформируется в новое качество – становится системообразующим.

Государственная политика Республики Беларусь, направленная на расширение инвестиционного процесса и стимулирование привлечения инвестиций, нацелена на реформирование инвестиционных отношений с помощью организационно-правовых, экономических и институциональных методов.

Третье. Следует учитывать стабилизирующую роль эндогенных факторов, которые влияют на осуществление инвестиционного процесса и принять во внимание механизм его саморегулирования.

Поскольку современная экономика является смешанной системой, то представляется необходимым такое сочетание государства и бизнеса, при котором формы рыночной координации субъектов хозяйствования корректировались бы государством. На сегодняшний день делать ставку только на механизмы саморегулирования и достижения на их базе устойчивого экономического роста является неправомерным.

Четвертое. Попытки заимствования в чистом виде моделей инвестиционного регулирования иных государств без их приспособления к специфике национальной экономики, обречены на провал. В этой связи, белорусскому государству, которое формирует новую политику в инвестиционной области, необходимо выбирать такие методы воздействия, которые наиболее оптимально будут подходить для существующих условий и традиций белорусской экономики, что, в свою очередь, будет являться существенной составляющей национальной экономической политики. Нельзя делать все одновременно: стимулировать частные инвестиции, предоставлять льготные кредиты частным инвестиционным проектам, финансировать социальную сферу, а именно, осуществлять всесторонний контроль инвестиционного процесса. Более эффективными являются индикативные меры, когда государство осуществляет влияние либо на реформы в законодательной и налоговой областях, либо на капиталовложения в социальную сферу. Сбалансированный рост в белорусской экономике будет зависеть от улучшающегося понимания механизмов функционирования рыночной экономики и применения в конкретный период времени необходимых инструментов государственного воздействия.

Список использованных источников

1. Жудро, Н. В. Перспективные направления развития инвестиционной деятельности предприятий // Инновационные процессы в социально-экономическом развитии : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Бобруйск, 15 апреля 2011 г.). – Минск : БГЭУ, 2011. – 331 с.
2. Матвеев, Д. Г. Особенности и приоритеты государственной поддержки экономики Беларуси на современном этапе // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 3. – С. 29–44.
3. Пелих, С. А. Государственное регулирование инвестиционной деятельности // Государственное регулирование переходной экономики / С.А. Пелих, В.Ф. Байнев, В.П. Орешин [и др.]; под общ. ред. проф. С.А. Пелиха; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2008. – 490 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).
4. Иняхина, Т. А. Инвестиционный климат Республики Беларусь : новый шаг к либерализации // Вести института предпринимательской деятельности. – 2011. – № 1(4). – С. 72–75.
5. Родцевич, Н. Г., Авдеева, Т. Г. Инвестиционная активность Республики Беларусь // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2017. – Вып. 10. – С. 385–392. – 665 с.
6. Войтов, И. В. Инвестиционно-технологический фактор в системе внешних экономических и научно-технических связей России и Беларуси // Внешнеэкономический фактор в стратегии инновационного развития России и Беларуси / Е. Б. Ленчук, Б. Н. Паньшин, Г. А. Власкин, В. И. Волошин, В. Е. Кратенок, А. Л. Стефанин, И. В. Войтов, В. И. Филатов, К. В. Шестакова, А. В. Шурубович, С. П. Петухова, С. В. Юрик / под ред. И. В. Войтова. – Минск : ГУ «БелИСА», 2012 г. – 288 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В БЕЛАРУСИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Петрусевич Т. С., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Рынок жилья, как важнейшая часть рынка недвижимости, является узловой составляющей хозяйства любой страны. В ней пересекаются важнейшие социально-экономические взаимосвязи на всех уровнях национальной экономики, т.е. на макро- и микроуровнях. Рынок жилья оказывает большое влияние на все стороны жизнедеятельности людей, и выполняет некоторые общие и специальные функции при этом: ценообразующую, коммерческую, регулирующую, санирующую, посредническую, информационную, социальную, стимулирующую, инвестиционную. А также рынок жилой недвижимости – основа существования и функционирования таких рынков, как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг [1, с. 19].

По причине нестабильной экономической ситуации в белорусском государстве как и в других странах существует ряд вопросов, связанных с развитием и функционированием рынка жилья, которые требуют неотложного решения. В связи с этим весьма важно изучение опыта зарубежных стран, выявление особенностей развития рынка жилой недвижимости различных стран в условиях нестабильности для того, чтобы использовать данный опыт в отечественной практике.

Стоит отметить и выделить работы таких исследователей, как А. Н. Асаула, В. В. Иванова, О. К. Хан, С. Н. Максимова, И. Т. Балабанова, Е. В. Россоха и др., которые посвящены анализу процессов развития и функционирования рынка жилья, вложению инвестиций в жилье, экономике жилой недвижимости.

С понятием «рынок жилой недвижимости» напрямую и тесно связана строительная отрасль, которая является одной из отраслей экономики, от функционирования которой зависит жизнь всего населения страны. Рынок жилья – это система гибких механизмов, взаимосвязанных между собою и обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию объектов жилой недвижимости, а также финансирование данных процессов. В связи с чем рынок жилья также формирует, регулирует и обеспечивает отношения между всеми участниками рынка в ходе создания объектов жилой недвижимости, в процессе оборота прав на объекты жилой недвижимости и их эксплуатации [2, с. 23].

На данный момент времени рынок жилья во многих странах является одним из самых прибыльных объектов инвестиций, потому что стоимость жилой недвижимости, а также коммерческой, почти постоянно растет.

Рассмотрим опыт зарубежных стран в области развития и функционирования рынка жилой недвижимости на примере Российской Федерации, Великобритании и Франции, а также установим особенности, специфику развития рынков жилья выше отмеченных стран, чтобы найти возможности использования изученного зарубежного опыта в условиях белорусского государства для развития рынка жилой недвижимости в будущем.

Рынок жилья в России на данный момент продолжает испытывать на себе отрицательные последствия последних двух лет. Но все же стоит отметить и положительную динамику на этом фоне ряда таких показателей как темпы роста ВВП и инвестиций в собственный капитал, что дает возможность полагать о развитии рынка жилья в ближайшем будущем. Чтобы не допустить резкого сокращения объема продаж в отрасли, государство оказало поддержку в виде субсидирования процентной ставки по ипотеке. Доступность населению такого банковского продукта весьма важна, так как значительная часть сделок по продаже квартир осуществляется с использованием ипотеки.

Сегодня можно назвать несколько факторов, которые в той или иной мере влияют на развитие российского рынка жилой недвижимости: снижение платежеспособности населения

(начиная с 2016 года), вследствие чего происходит снижение спроса на рынке жилья; невыгодные условия ипотечного кредитования, высокая стоимость жилья (с начала 2017 года средние цены на первичное жилье увеличиваются); рост доли ветхих и аварийных зданий, домов; низкая прозрачность рынка недвижимости [3]. Поскольку формированию цены на объекты жилой недвижимости происходит в рамках соотношения спроса и предложения, то стоит подытожить, что рынок жилой недвижимости России как и белорусский рынок жилья более чем ощущает влияние изменения макроэкономических показателей и последствий кризиса в стране.

Умеренный рост цен на жилье в России в пределах нескольких процентов наблюдался по итогам 2018 года, но не более того. Восстановление рынка недвижимости откладывается как минимум до 2019–2020 гг.

Рынок жилой недвижимости Великобритании напротив можно охарактеризовать с помощью таких свойств как традиционность, потому что сформирован он давно, прозрачность, возможность прогнозирования и разнообразие объектов недвижимости, что делает его наименее рискованным.

Как известно, в странах Европы до 50% жилья приходится на долю арендного, так как многие семьи отдают предпочтение съемному жилью, а не приобретению в собственность. Великобритания не стала исключением, так как значительная часть населения страны живет на съемных квартирах. Причин на это две: во-первых, это свобода, независимость, мобильность при смене места жительства, например по причине переезда ближе к новому месту работы; во-вторых – это освобождает от поиска крупной суммы на приобретение жилья, особенно в молодом возрасте. Актуальным становится покупка жилья для англичан после завершения трудовой деятельности.

Если выделять главные особенности британского рынка жилья, то к ним относятся: высокая ликвидность (жилая недвижимость, которая расположена в ключевых местах, в аренду сдается очень быстро и редко когда простаивает); инвесторами выступают основные покупатели жилья; рынок жилья прозрачный; цены на предлагаемые объекты жилой недвижимости рыночные; сложное налогообложение британской недвижимости. Факторами, которые особенно влияют на рынок жилья Великобритании являются: состояние рынка труда, увеличение заработной платы населению, выгодные условия ипотечных кредитов. Изучив данные по годовому изменению цен на жилье в Великобритании за последние пять лет стоит отметить, что цены на объекты жилой недвижимости максимально возросли в 2014 и 2016 годах – 7 % и 7,7 % соответственно, однако в 2018 году темпы роста были ниже – 3,7 %, чем в 2013 – 4,4 %. По данным Королевского общества сертифицированных специалистов в области недвижимости (RICS) в ближайшей перспективе ожидаются низкие продажи и цены, хотя в долгосрочной перспективе наблюдается большой оптимизм [4].

Стоит заметить, что в настоящий момент рынок жилой недвижимости Великобритании является более интересным и неоднозначным, хотя бы по сравнению с российским рынком жилья. Отличающей чертой является то, что собственник квартиры или дома и жилец – это разные субъекты рынка жилья, поскольку англичане основную часть своей жизни проводят на съемном жилье.

В самый раз подчеркнуть особенности рынка жилья во Франции – это достаточное многообразие; высокий уровень стабильности рынка жилой недвижимости; спрос превышает предложение; прозрачность рынка жилья; объекты жилой недвижимости застрахованы от природных катаклизмов; сложность налогообложения французского рынка жилья; ликвидность, устойчивость и надежность рынка. На успешное развитие и функционирование рынка жилья Франции влияют: развитая инфраструктура, стабильная экономика страны, высокий уровень жизни населения, престижность школ и университетов, разнообразие культурных и исторических достопримечательностей и курортов (что увеличивает приток туристов и стоимость арендного жилья), новейшие методы строительства и стандарты в области звуко- и

теплоизоляции, сейсмической безопасности, устойчивый спрос на жилье в ключевых регионах Франции, широкий выбор объектов для реновации (старинные замки, фермы, виноградники и т. д.), не существует квот на приобретение жилья иностранцами, поэтому работающее население других ближайших стран часто приобретают объекты жилой недвижимости в приграничных районах Франции.

Однако, динамика цен, а также составляющие спроса и предложения на жилую недвижимость сильно отличаются друг от друга в различных регионах страны. Стабильность роста цен наблюдается в Париже и крупных городах, где имеются аэропорты. В других регионах Франции наоборот наблюдается спад спроса на жилую недвижимость, а вследствие и ее стоимости. Рынок жилой недвижимости Франции привлекателен для инвесторов, так как он самый стабильный в мире и на нем не наблюдается резких колебаний цен. В сравнении с рынком жилой недвижимости России французский рынок обладает более выгодными условиями кредитования [5].

Рынок жилья Республики Беларусь характеризуется сравнительно небольшим, но активным периодом развития. В Беларуси существуют два основных рынка жилья: первичный и вторичный. Несмотря на то, что в последние годы строительство коммерческого жилья происходило интенсивными темпами и первичный рынок набрал серьезные обороты, доля вторичного жилья все же превышает [6, с. 243–244].

Среди особенностей белорусского рынка жилья отметим: ограниченная информированность его участников; низкая ликвидность недвижимости; отсутствие прозрачности проводимых на рынке жилья операций; отсутствие возможности спрогнозировать более точные тенденции на ближайшее будущее; направленность рынка жилья преимущественно на внутренний спрос. Также белорусский рынок жилья на сегодня находится под прямым влиянием следующих факторов: низкий уровень доходов населения; невыгодные условия ипотечного кредитования; неопределенность в кредитной политике банков; недостаточно сформированное законодательство в сфере недвижимости; экономическая нестабильность в стране в последние годы; ветхость и аварийность зданий и сооружений [7].

Исследовав статистическую информацию средних цен предложения 1-, 2-, 3- и 4-комнатных квартир в г. Минске за период 2014 – 2018 гг., стоит отметить, что начиная с 2014 года наблюдается спад цен на квартиры в Минске. Самый низкий уровень цен был отмечен в 2017 году, а в 2018 – средняя цена предложения начала расти. Если рассмотреть средние цены на жилье в городе Минске территориально по административным районам, то самые низкие цены в Заводском районе («промышленное сердце столицы»), а самые высокие в Центральном районе. Тем не менее самые высокие цены на 4-комнатные квартиры отмечаются в Партизанском районе. Квадратный метр жилья в Минске стоит примерно в два раза дороже, чем в областных городах. Средняя цена предложения жилья в столице на февраль 2019 года составляет 1327 долл. США [8].

Ситуация на рынке жилой недвижимости напрямую связана с состоянием национальной экономики на сегодняшний день. Россия сегодня совершает налоговый маневр в нефтяной сфере и по которой вывозная пошлина на нефть в Российскую Федерацию снижается с 30 до 0 %, и вместе с этим повышается налог на добычу полезных ископаемых, что может привести к увеличению входящей стоимости нефти для Беларуси до мирового уровня и в перспективе грозить нашей стране потерей нескольких миллиардов долларов США. И если наш союзник дальше будет проводить намеченный курс, то нас может ожидать плавное падение цен на рынке жилья. Если же в экономику Беларуси будут сделаны новые денежные вливания, то рынок жилья будет оставаться стабильным, а цены вырастут в пределах 5 % [9].

Таким образом, белорусский рынок жилья можно назвать нестабильным, но имеющим большой потенциал для дальнейшего развития. Экономика Беларуси и России очень завязаны, о чем свидетельствуют колебания цен на жилье, особенности функционирования рынков и факторы, влияющие на их развитие.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что рынки жилья Великобритании и Франции на данный момент более перспективны и привлекают интерес инвесторов, чем не могут отличаться рынки жилой недвижимости Беларуси и России. Из этого следует, что для эффективного функционирования рынка жилья в нашей стране необходимо: развивать и стабилизировать экономику республики с целью повышения уровня жизни и улучшения качества жизни населения; ликвидировать непригодное для проживания жилье; повысить уровень нового строительства; развивать инфраструктуру в городах и селах; развивать выгодную и доступную систему кредитования; доработать и изменить законодательство для облегчения деятельности субъектов хозяйствования на рынке жилой недвижимости; привлекать инвестиции.

Список использованных источников

1. Гриценко Е. А. Рынок недвижимости : закономерности становления и функционирования. (Вопросы методологии и теории) : монография [Текст]. Харьков : Бизнес-информ, 2002.
2. Подсорин В. А. Экономика недвижимости [Текст] : учебное пособие для студентов специальности «Экономика и управление на предприятии». М.: МИИТ, 2009.
3. Рынок недвижимости 2018 : итоги и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.notariat.ru/ru-ru/news/rynok-nedvizhimosti-2018-itogi-i-perspektivy>.
4. Недвижимость как инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.lawfirmuk.net/property_as_investment.
5. Портал о зарубежной недвижимости. Обзор рынка недвижимости Франции [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.homesoverseas.ru/articles/6503>. – 19.10.2017.
6. Устюшенко Н. А. Некоторые аспекты развития рынка недвижимости Республики Беларусь [Текст] // Стратегии развития отраслей в региональной экономике : сб. науч. трудов науч.практ. конф., Киров, 31 мая 2013 г. – Киров : ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА, 2013. – С. 242–246.
7. Проблемы развития рынка недвижимости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nb.by/publikaaciiprochee/633>. – 13.02.2018.
8. Обзор рынка жилья Минска за январь 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.pro-n.by/news/obzory-nedvizhemosti/9555/>.
9. Прогнозы экспертов на 2019 год: стоит ли бежать покупать квартиру до Нового года и что будет с ценами на минской «вторичке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://past.by/vyistupleniya-v-smi/prognozy-ekspertov-na-2019-god-stoit-li-bezhat-pokupat-kvartiru-donovogo-goda-i-chto-budet-s-cenami-na-minskoj-vtorichke.html#more>.

МЕТОДИКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ

Полоник С. С., Смолярова М. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Современная экологическая обстановка в мире доказывает необходимость перехода с техногенного типа экономического развития на новый путь, ориентированный на решение проблем окружающей среды.

Концепция «зеленой» экономики становится тем «новым» курсом, который способен преодолеть кризис. Она решает двеединные задачи устойчивости: высокий уровень человеческого развития и низкий уровень воздействия на окружающую среду.

Данная концепция реализуется в Республике Беларусь через принятую стратегию «НСУР – 2030». В развитие данной стратегии нами проведены научные исследования по экологической модернизации экономики Беларуси.

Конкурентоспособность региона – это экономико-эколого-социальная категория, характеризующая экономику региона в условиях рыночных отношений и международной кон-

курении и отражающая способность эффективно использовать ресурсы, обеспечивать высокий уровень жизни и защиту окружающей природной среды.

Нами определены следующие факторы конкурентоспособности региона:

1. Факторы экономической конкурентоспособности:

- экономическое развитие;
- эффективность использования ресурсов;
- инновационная деятельность;
- обеспеченность инфраструктурой.

2. Факторы экологической конкурентоспособности:

- создание экологически безопасных условий жизнедеятельности.

3. Факторы социальной конкурентоспособности:

- уровень жизни (доходы, потребление, обеспеченность жильем, транспортными, и коммунальными и др. услугами);
- обеспеченность социальными услугами (образование, здравоохранение);
- социальная безопасность.

Разработаны исходные показатели для расчета агрегированных индексов составляющих конкурентоспособности:

1. Индексы экономического развития:

Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения, %; Производительности труда, %; Инвестиций в основной капитал, %; Объема промышленного производства, %; Продукции сельского хозяйства, %; Розничного товарооборота, %; Экспорта товаров, %; Экспорта услуг, %; Отгруженной инновационной продукции (работ, услуг), %.

2. Индексы экологического развития:

Индекс текущих затрат на охрану окружающей среды, %; Индекс инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, %; Индекс выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, %; Индекс отведение сточных вод, %; Индекс улавливания и обезвреживания загрязняющих атмосферный воздух веществ, отходящих от стационарных источников, %; Индекс образования отходов производства в организациях, %; Индекс лесовосстановления и лесоразведения, %.

3. Индексы социального развития:

Индекс реальных денежных доходов населения, %; Индекс численности экономически активного населения, %; Индекс объема платных услуг населению, %; Индекс численности безработных, %; Индекс обеспеченности населения жильем, %; Индекс заболеваемости населения по основным группам болезней на 100 тыс. чел. %; Индекс удельного веса населения с уровнем располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума, %; Индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении, %.

Проведена оценка конкурентоспособности регионов Республики Беларусь (табл. 1).

Таблица 1 – Итоговый интегральный показатель рейтинговой оценки конкурентоспособности регионов Республики Беларусь за 2010–2017 гг.

Агрегированный индекс по составляющим	Регионы / области							
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	Минск	Беларусь
Экономическая	85,7	93,7	88,6	91,2	90,2	86,2	86,1	89,0
Экологическая	81,3	81,9	82,7	86,0	76,4	98,6	79,1	83,9
Социальный	94,6	94,4	93,8	95,2	95,1	94,2	97,6	95,0
Интегральный индекс	87,2	89,9	88,3	90,7	86,8	93,0	87,6	89,2

Примечание – Источник: собственная разработка.

Реализация приоритетных направлений за 2019–2020 гг. по обеспечению безопасности Республики Беларусь в экологической сфере позволит повысить конкурентоспособность продукции агропромышленного комплекса на мировых рынках. Это даст возможность увеличить объемы продажи продуктов питания до 9 млрд долл. США в год.

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ

Райимбердиева О. Р., Бегимкулов Ж. Ж., *Гулистанский государственный университет, г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Стремление Узбекистана к интеграции в мировое экономическое сообщество, расширению участия в деятельности международных организаций требуют от страны обеспечения единства национальных стандартов бухгалтерского учета с методологическими принципами, принятыми в мировой практике, сопоставимости национальных показателей с аналогичными показателями, применяемыми в зарубежных странах.

Реформирование системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Узбекистан можно разделить на четыре основных этапа.

Первым этапом реформирования стало утверждение (1 января 1995 года) Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. В последующем оно было доработано и утверждено в новой редакции Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 1999 года N 54 с учетом произошедших изменений в законодательстве и условий функционирования деятельности отечественных хозяйствующих субъектов. Важно подчеркнуть, что вышеназванное Положение отвечает современным требованиям времени и соответствует международным принципам по организации учета затрат и формированию финансовых результатов субъектов предпринимательства. [2, с. 1].

Вторым этапом в сфере реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности послужило утверждение 30 августа 1996 года Олий Мажлисом Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете», являющимся по оценкам международных экспертов законодательным актом международного уровня.

Разработка и принятие национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ) позволили решить ряд проблем в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которые можно считать третьим этапом развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Узбекистан.

Четвертым этапом в реформировании бухгалтерского учета стало утверждение новых форм финансовой отчетности предприятий (организаций).

Кроме того, в целях детализации регулирования отдельных вопросов, а также раскрытия порядка ведения бухгалтерского учета в соответствии с НСБУ разработан и утвержден ряд положений, правил и инструкций по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности. В последние годы в экономике Узбекистана обеспечивается значительный рост макроэкономических показателей, а также улучшаются финансовые показатели отечественных компаний. Однако для поддержания экономического роста, содействия дальнейшему экономическому развитию и сокращения стоимости капитала необходимо укрепить систему бухгалтерского учета, чтобы обеспечить высокое качество финансовой отчетности.

Реформы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Республике Узбекистан ориентировались не на прямое заимствование и копирование международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) предприятиями, а на применение национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ), адаптированных к требованиям МСФО. На современном уровне структура и содержание действующих НСБУ приближены к международным стандартам.

В условиях дальнейшей либерализации национальной экономики и продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса появляются специфические объекты и институты рыночной экономики, где, соответственно, требуется четкая организация бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, охватывающая их отдельные аспекты. Это, в свою очередь, требует разработки и совершенствования соответствующей нормативно-правовой базы по урегулированию вышеуказанных проблем бухгалтерского учета и финансовой отчетности. [1, с. 54].

Основными целями развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности на среднесрочную перспективу являются:

а) внедрение двухуровневой системы финансовой отчетности: для листинговых компаний – применение полного набора МСФО, для других хозяйствующих субъектов – применение НСБУ;

б) дальнейшее совершенствование НСБУ путем максимального приближения к МСФО с учетом специфики национального законодательства.

Для качественного достижения вышеуказанных целей необходимо выполнение следующих основных задач:

- 1) совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- 2) создание инфраструктуры применения МСФО;
- 3) совершенствование нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета;
- 4) повышение статуса общественных профессиональных организаций бухгалтеров;
- 5) повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности, а также пользователей финансовой отчетности.

Как показывает отечественный и мировой опыт, развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Недопустимо неоправданное затягивание процессов преобразования бухгалтерского учета и финансовой отчетности. В то же время форсирование изменений в бухгалтерском учете и финансовой отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации применения МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины в хозяйствующих субъектах.

Кроме того, применение МСФО требует определенного времени для практической отработки новых методов и процедур сбора и обработки информации. Изменения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, в частности, применение МСФО, должны происходить постепенно с учетом возможностей, потребностей и готовности профессиональной и другой заинтересованной общественности.

Необходимым условием широкого применения МСФО в экономике Республики Узбекистан является создание инфраструктуры, обеспечивающей использование этих стандартов в регулировании бухгалтерского учета и финансовой отчетности и непосредственно хозяйствующими субъектами.

Развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности невозможно без совершенствования бухгалтерского образования.

С одной стороны, задача заключается в подготовке достаточного количества квалифицированных бухгалтеров, понимающих концепции и конкретные правила формирования информации в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности. С другой стороны, качественная система бухгалтерского учета и финансовой отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в

информации, формируемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности, определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим [2, с. 1].

Наличие заинтересованных пользователей является одной из важнейших предпосылок развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Список использованных источников

1. Муминова С.Х., Тухсанов Х.А., Муйдинов Э.Ж., Управленческий учет. Учебное пособие. АПБА. Ташкент, 2001 г.
2. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. Постановление президента РУз от 18.12.2006 г., № 532, Ташкент – 2007 г.
3. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан. С. 1–24.

РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Рахматов К. У., Турдикулова Г. О., *Гулистанский государственный университет, г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Промышленный сектор Узбекистана обладает значительными резервами развития, которые необходимо задействовать в среднесрочной перспективе. Для обеспечения промышленного роста имеется два пути использования имеющихся резервов – привлечение дополнительных (новых) ресурсов и повышение эффективности использования ресурсов, уже вовлеченных в оборот, главным образом через углубление переработки сырья до готовой продукции конечного потребления.

Не будут облагаться государственной пошлиной сырье, оборудование и техника, не выпускающиеся в Узбекистане и ввозимые для организации производства. Отменены плановые проверки финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства. Упрощены требования для получения 138 видов лицензий и документов разрешительного характера, 42 из них полностью отменены [1, с. 1].

Значительные резервы роста кроются в повышении эффективности затрат и снижении удельных издержек на производство промышленной продукции. Существенные резервы сосредоточены в повышении энергоэффективности. Это относится, главным образом, к таким энергоемким отраслям как металлургия, производство строительных материалов, химическая промышленность. Не в полной мере задействованы резервы модернизации производственных мощностей на базе современных энергосберегающих технологий. Важным фактором динамичного развития промышленного производства в среднесрочной перспективе является увеличение степени загрузки производственных мощностей при наличии спроса на изготавливаемую продукцию. Оценки уровня использования производственных мощностей в отраслях промышленности за последние годы показывают, что наибольшим потенциалом загрузки обладают отрасли машиностроения, в первую очередь автомобилестроение, текстильные производства и производства перерабатывающей и пищевой промышленности. В свою очередь, для того чтобы эффективно задействовать имеющиеся производственные мощности, необходимо укрепление минерально-сырьевой базы, которая также обладает существенным потенциалом и резервами роста [2, с. 216].

Важно подчеркнуть роль промышленности в улучшении экспортных параметров экономики. Дело в том, что экономическая устойчивость и конкурентоспособность любой страны, а также ее имидж в мировом сообществе не ограничивается только достигнутым показателем общего роста или прироста промышленного производства. В условиях глобализации и развития мирохо-

зяйственных связей особое значение имеет участие и реализация национальных продуктов на внешних рынках. Во многих случаях именно через продукцию, созданную в той или иной стране, потребительский мир создает к ней свое отношение и доверие.

Объем инвестиционного портфеля в результате сотрудничества с Всемирным банком, Азиатским и Исламским банками развития, Европейским банком реконструкции и развития, другими международными финансовыми институтами достиг 8,5 миллиарда долларов. В настоящее время за счет иностранных инвестиций в нашей стране реализуются 456 проектов на сумму 23 миллиарда долларов. Также нам следует разработать Национальную концепцию цифровой экономики, предусматривающую обновление всех сфер экономики на базе цифровых технологий, и на этой основе внедрить программу «Цифровой Узбекистан–2030». Цифровая экономика позволит обеспечить рост валового внутреннего продукта как минимум на 30 процентов и резко снизить коррупцию. Это подтверждают и аналитические исследования авторитетных международных организаций. [3, с. 9].

Структурные преобразования, опережающее развитие высокотехнологичных отраслей и производств, нацеленных на дальнейшее повышение конкурентоспособности и укрепление позиций Узбекистана на мировых рынках, является основным приоритетным направлением не только промышленной, но и всей социально-экономической политики, начатой еще с первых дней независимости республики. Речь идет, прежде всего, о таких отраслях промышленности, которые, с одной стороны, обеспечивают диверсификацию производства и выпуск продукции, вызывающей высокий потребительский спрос, а с другой – ориентированы на использование имеющихся в стране богатых источников сырья и ресурсов. Данное условие, являющееся, по сути, основным правилом осуществления производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия, служит ориентиром для достижения не только высокой рентабельности производства, но и сокращения импорта товаров, особенно тех, которых можно производить из собственных ресурсов и собственными силами.

Основными факторами роста промышленного сектора в период 2019–2021 годов являются:

- углубление процессов модернизации и диверсификации промышленности;
- расширение потенциала роста отраслей обрабатывающего сектора промышленности;
- повышение эффективности использования ресурсов за счет снижения энерго-, ресурсоемкости производства и роста производительности труда путем широкого внедрения в производство энерго-, ресурсосберегающих технологий;
- увеличение загрузки производственных мощностей за счет увеличения доступа к сырью и улучшения сырьевой базы промышленных предприятий;
- усиление роли инновационного фактора в развитии промышленного производства.

Осуществляя современную инновационную промышленную политику, а также претворяя в жизнь программы модернизации, технического и технологического перевооружения производства страна стремится выйти на новый уровень развития и использования производительных сил, создать конкурентоспособную и эффективно функционирующую экономику. Для этого в стране не только накоплен огромный промышленный потенциал, но и подготовлены научные и технические кадры, способные решать самые различные амбициозные задачи.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что развитие промышленности – одно из главных направлений подъема экономики, которого можно добиться более быстро и качественно путем модернизации, технического и технологического перевооружения производства. Однако в проблеме модернизации промышленного производства необходимо улавливать не только технический, но и экономический аспект. Дело в том, что даже совершенная техника или технология, не дающая при внедрении в производство достаточного эффекта, не приводящая к снижению издержек, росту производительности труда и качества продукции не имеет практического смысла. Кроме того, важно не упускать из виду то, что модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства – это не рядовое организационно-техническое мероприя-

тие, обходящееся предприятиям без особых усилий и затрат. Их осуществление почти всегда связано с инвестициями, причем немалыми в зависимости от масштабов модернизации, технического и технологического перевооружения предприятий, которые зачастую проводятся или могут проводиться в ходе их расширения и реконструкции.

Список использованных источников

1. Доклад Президента Шавката Мирзиёева на торжественном собрании, посвященном 26-летию принятия Конституции Республики Узбекистан // Народное слово, 08.12.18г.
2. Костюченко З. Факторы роста промышленного производства и меры по их активизации // Материалы X Форума экономистов. – Ташкент: IFMR. – 2018. – С. 215–219.
3. Послание Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева к Олий Мажлису.//xabar.uz.

НАРАСТАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И МЕТОДЫ ЕЁ СНИЖЕНИЯ

Руденков И. А., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Юргель Н. В., *Гродненский государственный университет, г. Гродно, Беларусь*

Свидетельством системного кризиса рыночной экономики является нарастание неопределенности и усиление системных рисков. Цель рыночной системы – максимизация благосостояния. Но «благосостояние для всех» – цель не достижимая в силу ограниченности ресурсов, следовательно, чтобы повысить степень определенности (снизить риск) в достижении цели необходима концентрация ресурсов в собственности ограниченного количества людей, так называемых, «социальных элит». Что для остальной части общества делает достижение благосостояния еще более неопределенной целью. Более того, степень достижения благосостояния для общественного большинства зависит от воли меньшинства (социальной элиты), которая присвоила экономические ресурсы. Такое положение и есть социальное неравенство, порождающее социальные противоречия не устранимые в рамках рыночной системы по ряду причин.

Во-первых, потому что элита никогда не откажется от своего права максимального приближения к цели полного и гарантированного благосостояния, в котором заключается смысл существования «человека экономического», т. е. положения «социальной определенности» с минимальным риском ее потерять. Большинство же не может полностью принять состояние зависимости и неопределенности, потому что и те и другие относятся одному биологическому виду – «человека разумного». Человек отличается от животного мира только тем, что наделен способностью уменьшать свою зависимость от стихийных сил природы, он наделен сознанием и стремится своей осознанной деятельностью – трудом освободиться от этой зависимости, уменьшить влияние стихийных сил на определенность (гарантированную целесообразность) своего существования.

Во-вторых, ответ на вопрос какова же цель человеческого существования? Каждый формулирует индивидуально. Однако, при этом, люди объединяются с единой целью, которая меняется в процессе общественного развития. Первоначально целью было выживание, т. е. объединиться, для того чтобы не быть уничтоженными природной стихией. Затем, когда выживших стало больше, целью стало выживание в борьбе с себе подобными. В результате возникло государство, которое, обеспечив высокую степень выживаемости для своих подданных, поставило цель повышения благосостояния для своих военных элит, которые эту выживаемость обеспечили. Способом достижения этой цели были войны и захват чужих ресурсов. Но этот метод оказался слишком рискованным. Так как в случае проигрыша элита лишалась всего ранее завоеванного, включая и предыдущее достижения – выживание. Таким

образом, чтобы выжить и сохранить завоеванное, а также снизить неопределенность бытия и зародилась рыночная система хозяйствования. Она не изменила цель системы – максимизация благосостояния элиты. Однако и сама элита и метод, позволяющий снизить риск достижения этой цели стали иными – торговля.

Новый метод потребовал трансформации элиты (иные функции требуют иных функционеров) на смену военным пришли торговцы. Фактически они мало изменились: это были представители тех же родословных, которые лишь дополнились наиболее успешными представителями низших классов, более функционально приспособленными. Но, по мере развития международной торговли, усилился риск потери элитарного положения в условиях рыночной конкуренции. Снижение этого риска стало связано с развитием крупного промышленного производства, которое обеспечивало господство на как внешнем, так и внутреннем рынках. Новый метод снижения риска – новая элита (промышленные капиталисты). Но и промышленный капитал исчерпал свои возможности в обеспечении определенности (устойчивости положения правящего класса) рыночной системы хозяйства.

Промышленные кризисы начала XX-го столетия, порождавшие социальные конфликты и войны, продемонстрировали критическое для всей рыночной системы нарастание риска. Создание финансовой системы и ее развитие до глобального уровня позволило на определенном этапе снизить риск для рыночной системы, что послужило основанием для формирования финансовой элиты. В период доминирования финансового капитала были созданы финансовые инструменты (деривативы) с целью управления рисками, однако, риски только возросли, поскольку метод снижения системного риска путем концентрации финансового капитала себя исчерпал, потому что сама система и ее цель, остались прежними. Но апологеты рыночной экономики определили иную причину: недостаточность и асимметрия информации, когнитивных способностей и, вытекающая из этого иррациональность, или не полная рациональность поведения экономических субъектов.

На современном этапе надежда на спасение рыночной «толпо-элитарной» экономики возлагается на создание глобальной информационной системы, которая должна компенсировать риск путем развития IT-технологий. Уже начался процесс формирования новой элиты, которая берет на себя эту функцию, но без изменения самой системы и постановки новой цели развития общества, это напрасная трата общественных ресурсов. Так например, глобальная информационная система, которая уже создала свою, информационную валюту (криптовалюту) на стадии своего становления демонстрирует колоссальное нарастание неопределенности. Что не было характерно для предыдущих этапов развития рыночной системы, когда первоначально риски удавалось компенсировать. В настоящее же время все риски предыдущих этапов сохранились и еще более обострились.

Современная экономическая наука, независимо от школ и направлений, согласна, с тем, что: «В современной экономике господствует неопределенность. Любая организация в той или иной мере сталкивается с рисками, независимо от того, какую продукцию она производит и какие услуги предоставляет» [1].

В качестве и причин возрастания неопределенности выдвигаются следующие факторы:

1. IT-технологии.
2. Растущая глобальная конкуренция.
3. Увеличение свободы. торговли и инвестиций в мировом масштабе.
4. Сложные финансовые инструменты (главным образом производные – деривативы).
5. Ослабление государственного регулирования в основных отраслях экономики.
6. Изменения организационных структур в результате сокращений, реинжиниринга слияний.
7. Растущие ожидания потребителей продукции и услуг.
8. Рост количества и объемов слияний.

Данная классификация факторов неопределенности получена путем обобщения эмпирических данных. Оставаясь на поверхности экономических явлений, она не раскрывает закономерных, сущностных причинно-следственных связей. Это наблюдения специалистов-практиков, занимающихся управлением риском для решения конкретных задач. Более глубокий уровень обобщения содержится в экономической литературе институционального направления, где выделяется три основных источника неопределенности это: во-первых, – неполнота информации и недостаток знаний об объективных законах природы и общества; во-вторых, источником неопределенности рассматривают случайность. Хотя, с нашей точки зрения, это лишь следствие первой причины, так как случайность – это лишь «непознанная закономерность». в-третьих, причиной неопределенности рассматривается противодействие. В институциональной экономике это определяется как оппортунистическое поведение экономических агентов, заключающееся в стремлении одних агентов получить дополнительные выгоды за счет других путем нарушения контрактных обязательств.

Возникает вопрос: почему характерные для современной экономики качественные отличия одновременно являются факторами неопределенности? Как ни странно, все перечисленные глобальные тенденции изначально имели цель снятия неопределенности и снижение экономических рисков.

Начнем с развития Интернет-технологий, которые рассматривались и внедрялись, как универсальный инструмент компенсации недостатка информации и пополнения знаний. Однако, этот инструмент имеет и другую сторону: его можно использовать для распространения ложной информации и недостоверных знаний. Какая из сторон доминирует в современной экономике? Которая из сторон Интернета будет доминантой? Это определяется институциональной средой и целью применения информационных технологий.

Рыночная институциональная среда придает информации товарную форму, а обмен информацией приобретает форму сделки, хотя, по своей природе, информация не является товаром, или экономическим ресурсом по ряду причин. Во-первых, информация – не ограниченный ресурс: она может распространяться до бесконечности, сохраняя свою ценность для тех, кто в ней нуждается для осуществления деятельности и не только экономической, но и духовной, культурной, познавательной. Во-вторых, владелец информации ничего не лишается, передавая информацию другому лицу, поэтому никакой компенсации не требуется. В-третьих, сама информация – не является продуктом деятельности отдельного субъекта, это продукт деятельности общества в целом, и, вне общества, информация не существует, ее просто нет. Согласно закону соответствия производительных и производственных отношений, в современной экономике, где информация является непосредственно-общественным продуктом и главной производительной силой, информация должна быть непосредственно общественной собственностью. Это значит, что все члены общества имеют равные права доступа к информации и ее использованию без всяких ограничений, если это не наносит обществу ущерб.

В настоящее время информация является самым ходовым товаром, хотя товарная форма противоречит непосредственно-общественной сущности информации, поэтому, придание информации товарной институциональной формы является институциональной ловушкой, препятствующей общественному прогрессу. Товарная форма, как институт, весьма устойчива, поскольку монополия на информацию отдельных субъектов, позволяет извлекать им весь полезный эффект информации в денежной форме, вся общественная полезность информации, созданная обществом, присваивается отдельными субъектами. Частное присвоение общественного продукта явилось источником крупнейших состояний современности и образовало новую элиту. В кратчайшие сроки возникли многомиллиардные состояния:

- Билла Гейтса, основатель Microsoft, который 16 раз за последний 21 год признавался Forbes богатейшим человеком мира, состояние: \$79,2 млрд;

- Ларри Эллисона, основатель Oracle (один из самых ярких резидентов Кремниевой долины), состояние: \$54,3 млрд;
- Джеффа Безоса, основатель Amazon, состояние: \$34,8 млрд.;
- Марка Цукерберга, основатель Facebook, состояние: \$33,4 млрд.

В совокупности 100 богатейших IT-бизнесменов планеты обладают капиталом \$842,9 млрд. Почти все участники рейтинга – 94 человека – сколотили свои состояния самостоятельно, остальные шесть получили капиталы по наследству [2].

Усиление дифференциации доходов не рассматривается как признак системного кризиса, поскольку это противоречит фундаментальным «рыночным ценностям», но деятельность целого сектора экономики IT-технологии не только не способствовало снижению неопределенности в обществе, а, наоборот, по общему признанию, только ее усилило. Более того, IT-технологии целенаправленно применяются для распространения дезинформации и ложного знания. И делается это с целью извлечения прибыли за счет повышения ценности достоверной информации, которую становится все сложнее выделить из информационного мусора, засоряющего интернет, а также за счет «спама», «фишинга» и прочих видов Интернет технологий, позволяющих вторгаться в индивидуальное информационное пространство Интернет-пользователей, которые не могут защитить свою интеллектуальную собственность. Технологии создания и распространения вирусов в Интернет-пространстве, хакерские атаки на базы данных – все это имеет цель – извлечение выгоды за чужой счет. Причем количество инструментов и методов растет в геометрической прогрессии, превращая Интернет-пространство из источника информации в поле неопределенности и риска. Высшим проявлением этого процесса стало появление виртуальной валюты – биткойна, которая ничем не обеспечена, кроме ожиданий, желающих быстро обогатиться Интернет-игроков. Информационный сектор экономики, сконцентрировавший все самые современные достижения научно-технического прогресса и самые квалифицированные кадры, не способствует разумному, осознанному прогрессу ни только в экономической деятельности, но и в развитии «человека разумного», а наоборот только усиливает стихийные процессы, характерные для животного мира, умножая неопределенность и усиливая риски. Вместо прогресса идет экономическая, культурная и интеллектуальная деградация общества.

Существенную часть Интернет пространства занимает система глобальных финансов. Главным источником прибыли финансового сектора является асимметрия информации и неопределенность. В силу роста неопределенности IT пространства глобальная финансовая система увеличивается совершенно бешеными темпами, никак не соотносящимися с ростом реальной экономики. Этот рост обеспечивается расширением рынка производных финансовых инструментов (рынок дериватов), предметом торговли на котором являются финансовые риски. Цель сделки на этом рынке для принципала – минимизация финансового риска, для агента целью является прибыль, основанная на асимметрии информации (я знаю, ты – не знаешь). Поэтому он заинтересован в том, чтобы другие участники рынка не имели достоверной информации и для этого вбрасывает ложную информацию (блефует) и так поступают все участники рынка. Недаром деятельность финансового рынка отождествляют с деятельностью казино. Казалось бы, производные финансовые инструменты (ПФИ) созданы с целью снижения риска, а на деле неопределенность и риск только увеличивается. Почему так происходит? Ответ тривиален: потому что агенты финансового рынка заинтересованы в расширении поля своей деятельности с целью извлечения прибыли. Результаты исследования Д.Ю. Пискулова, кандидата экономических наук, старшего эксперта Национальной финансовой ассоциации (НФА), вице-президента ассоциации ACI Russia, начальника управления развития валютного рынка Московской Биржи показали, что в России вырос почти в 2 раза [3].

Анализируя причины мирового финансового кризиса 2008 года, экономисты соревнуются в выявлении ошибочных решений крупных финансовых игроков по управлению рисками, повлекших столь негативные последствия, что их пришлось признать системными.

Это, неизбежно, привело к выводу о системном кризисе либеральной экономической модели и признанию необходимости усиления регулирующей роли государства в финансовой сфере путем введения жестких ограничений на деятельность финансовых спекулянтов, не затрагивая основных принципов рыночной организации.

Но рынок не может снизить неопределенность, поскольку каждый участник рынка свободен в принятии решений: что, сколько и почему покупать, – поэтому решения эти разнообразны, а последствия, которые возникают, как некая равнодействующая тенденция (тренд) – не предсказуемы. Каждое решение – это риск не получить то, что является целью деятельности независимого субъекта. Выигрывает тот, кто обладает наиболее полной информацией, достаточными когнитивными способностями для принятия адекватных решений для достижения поставленных целей. Проигрывает тот, кто не в состоянии принять адекватные решения, т. е. происходит естественный отбор, когда остаются самые сильные и умные, а слабые выбывают из игры. Таков закон рынка.

Но, если и дальше следовать данной логике, то в результате естественного отбора на финансовом рынке должны остаться самые сильные и рациональные игроки, которые обладают всей необходимой информацией для того, чтобы обеспечить стабильность и предсказуемость финансовой системы, что отвечает интересам всего общества. Почему же этого не происходит? Ответ на этот вопрос кажется достаточно прост: потому что крупным финансовым игрокам это невыгодно, но это требует аргументированного обоснования.

Что представляет собой современная финансовая система? Это искусственное образование, построенное на доминирующих представлениях о том, как должна быть устроена рыночная экономика, т. е. на принципах рыночного фундаментализма. Хотя «Теория рефлексии» Джорджа Сороса пока не получила всеобщего научного признания, его основная идея о том, что современная финансовая система не создавалась стихийно «невидимой рукой рынка», а результат вполне осознанных и целенаправленных действий, вполне заслуживает доверия, хотя потому, что сам Сорос и является одним из ее творцов. При этом необходимо иметь в виду, что провозглашаемые им «благородные» принципы построения «открытого общества» рыночного типа, по его признанию, он лично вынужден был нарушать, применяя бизнес-технологии, которые наносили ущерб не только конкурентам (что вполне допустимо на рынке), но и обществу в целом, отнюдь не способствуя установлению рыночного равновесия.

Таким образом, принципы на которых строится экономическая система, делятся на официально принятые, общепризнанные и реально применяемые. Официально провозглашенные принципы построения экономических отношений не могут противоречить общепризнанным моральным и этическим, а реальные – могут, так как единственно признанный и действующий принцип рыночной системы – принцип максимизации денежной прибыли. Именно денежной прибыли, а не благосостояния народа, роста культуры, высоких моральных стандартов и социального равенства.

В рыночной системе все выражается в деньгах и все имеет свою цену, что является главным принципом рыночной организации экономики. Цена, как субъективная оценка значимости финансовых инструментов, формируется на рынке под воздействием спроса и предложения, и никаких других оснований не имеет. Второй по значимости принцип рыночных отношений: «денежный долг – превыше всего». Наличие денежного долга служит бесспорным основанием лишения прав личности вплоть до лишения свободы. Третий принцип рыночной организации: приоритет индивидуальных интересов. Единственный ограничитель интересов индивида – денежный долг, в том числе и перед государством. Потому, что регулирующая роль государства в экономике должна быть ограничена контролем над денежным обращением, ибо рыночная экономика – саморегулирующая система, а диспропорции и другие отрицательные проявления связаны с избыточным присутствием государства в экономике – это четвертый принцип, который реализуется через «денежные импульсы» – регулярную денежную эмиссию – главный регулятор, воздействующий на хозяйственную жизнь.

Список использованных источников

1. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Риск-менеджмент. – М.: Вильямс. – 2008. – 208 с.
2. Доллан, К. Богатейшие IT-бизнесмены мира: рейтинг Forbes / К. Доллан, Л. Кролл [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating-photogallery>. – Дата доступа: 10.11.2018.
3. Пискулов, Д.Ю. Российский рынок деривативов в 2016 году: результаты исследования НФА / Д.Ю. Пискулов // Деньги и кредит. – 2017. – № 3. – С. 25–32.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УЗБЕКИСТАНА

Сатторкулов О. Т., *Гулистанский государственный университет,
г. Гулистан, Республика Узбекистан*

В настоящее время инновационное развитие становится наиболее важным элементом социально-экономического развития стран и регионов мирового хозяйства. В Узбекистане, как и в других государствах мирового сообщества, проводится масштабная работа по модернизации, техническому и технологическому перевооружению промышленного производства, вовлечению в этот процесс академической и отраслевой науки. Поэтому в нашей стране должен быть глубоко изучен, проанализирован, максимально использован и адаптирован успешный опыт государств, где инновации обеспечивают ожидаемый экономический рост национальной экономики.

Стабильный рост нашей экономики напрямую связан, прежде всего, с развитием ведущих отраслей. Мы будем поддерживать те отрасли, где создается продукция с высокой добавленной стоимостью. Поэтому нам надо разработать и реализовать стратегию развития сфер, которые дадут мощный импульс развитию экономики. Говоря о стоящих перед нами задачах в экономике, прежде всего надо отметить, что суть широкомасштабных экономических реформ заключается в следующем:

- создании необходимых условий для открытой экономики, здоровой конкуренции, коренного улучшения деловой среды и инвестиционного климата;
- сокращении государственного присутствия в экономике, увеличении количества рабочих мест путем ускоренного развития частного сектора;
- достижении высоких темпов экономического роста за счет диверсификации экономики и повышения производительности труда;
- подготовке квалифицированных кадров, способных активно участвовать в достижении стратегических целей экономического развития [1, с. 2].

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, который опирается на использование двух видов потенциала – научного (новейших технологий и техники) и интеллектуального, связанного со способностью внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности. Важным элементом этого процесса выступает его инвестиционное обеспечение – нахождение и рациональное использование финансовых средств. В каждой стране он развивается по-своему, в соответствии со спецификой экономического уклада. Но ясно одно, что эти сложные взаимосвязи должны быть отрегулированы в рамках государственной политики, направленной на создание национальной инновационной системы (НИС). НИС предполагает самое непосредственное взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и бизнес-сообществ в проведении общей долгосрочной стратегии развития. Решающая роль в формировании такой стратегии и обеспечении необходимых институциональных условий для ее проведения принадлежит государству. При разработке у нас в

стране концепции формирования системы коммерциализации научно-технических разработок и инноваций были определены пять основных элементов инновационной системы [2, с. 328]. Разработка этих элементов остро необходима для более активного вовлечения науки в сферу экономического развития: нормативно-правовая база инноваций; институты финансирования инновационной деятельности; информационный комплекс; научно-образовательная база инноваций; структура трансферта технологий.

Обобщая международный опыт формирования национальной инновационной системы, можно выделить два основных типа стратегии [3, с. 335]. Так, первый тип – это стратегия «заимствования» или модель догоняющего развития. При данном типе стратегии инвестиционная политика направлена в основном на формирование технологической базы за счет направления капитала на приобретение новейшего оборудования, техническое и технологическое переоснащение производств. Это способствует снижению себестоимости продукции, повышению уровня производства и конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Данный тип присущ развивающимся странам. Второй тип – стратегия «наращивания» или модель повышения существующего научного потенциала с использованием собственного научно-технического потенциала.

В Республике Узбекистан проходит активная политика, направленная на улучшение технологической базы предприятий реального сектора экономики за счет проведения повсеместной модернизации, технического и технологического переоснащения производств. Так, с 2007 года реализуются программы модернизации отраслей промышленности, направленные на обновление мощностей производства. Однако, не смотря на это, сегодня существует дефицит необходимых конкурентоспособных мощностей. Функционирующие сегодня на предприятиях производственные мощности малоэффективны и требуют больших затрат на текущее обслуживание, что не позволяет выпускать современные виды конкурентоспособной продукции.

Активность изобретателей в стране за период с 2008 по 2016 год остается стабильной, о чем свидетельствуют такие данные: ежегодно в рассмотренном периоде на получение патента на изобретение подавали около 500 заявок. В тоже время, число получивших патенты в общей массе заявителей снизилось с 64 % до 30 %. За рассмотренный период на 12 % увеличилось количество зарегистрированных товарных знаков и в 3 раза выросло регистраций программ ЭВМ. Это данные подтверждают, что в стране растет инновационная активность среди разработчиков программного обеспечения и новаторы становятся более активными в защите своих интеллектуальных прав [4, с. 57].

Все страны НИС в той или иной степени осуществили переход на инновационный путь развития. Делается большой упор на внедрение и развитие инновационной политики, способствующей ускоренным темпам модернизации отраслей промышленности, созданию на их основе высокотехнологичных производств. Исходя из этого, в нашей республике целесообразно применение следующих мер и механизмов:

- расширение объемов финансирования инвестиционных проектов, направленных на создание новых высокотехнологичных производств, оснащенных передовой технологией;
- стимулирование трансфера отечественных и зарубежных технологий, внедрение инноваций на предприятиях, создание отраслевых научно-производственных кластеров;
- обеспечение эффективной координации инновационной деятельности, повышение роли прикладных наук во внедрении инновации в промышленное производство;
- внедрение современных форм инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений;
- формирование системы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для современной экономики [5, с. 224].

Таким образом, главной целью инновационной политики Узбекистана является освоение результатов науки в производстве для модернизации экономики, обеспечения прогрессивных структурных преобразований, повышения конкурентоспособности продукции.

Список использованных источников

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева к Олий Мажлису // xabar.uz.
2. Алимов А. Приоритетные направления повышения инновационного потенциала Узбекистана с учетом международного опыта. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т.1).Ташкент:IFMR, 2014. С. 327–333.
3. Костюченко А. Анализ влияния факторов инновационной деятельности на рост валовой добавленной стоимости. Материалы VI Форума молодых ученых-экономистов (т. 1). Ташкент: IFMR, 2014. С. 334–341.
4. Касимова Д.М. Проблемы активизации инновационной деятельности. //Материалы сборника тезисов научно-практических конференций. Ташкент: ТГЭУ, 2018. С. 56–58.
5. Костюченко А. Инновации как главный фактор модернизации отраслей промышленности новых индустриальных стран // Материалы X Форума экономистов. Ташкент: IFMR, 2018. С. 220–225.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ

Сахарова С. М., *Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
Среднерусский институт управления – филиал, г. Орел, Россия*

Освоение Арктического региона – одно из главных стратегических направлений развития России. На сегодняшний день в состав Арктической зоны Российской Федерации полностью или частично включены территории восьми субъектов Российской Федерации: Мурманской области, Архангельской области, Ненецкого автономного округа, Республики Коми, Ямало-Ненецкого автономного округа, Красноярского края, Республики Саха (Якутия) и Чукотского автономного округа.

В соответствии со Стратегией развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 год приоритетными направлениями развития российской Арктики являются:

- комплексное социально-экономическое развитие;
- развитие науки и технологий;
- создание современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;
- обеспечение экологической безопасности;
- международное сотрудничество в Арктике;
- обеспечение военной безопасности, защиты и охраны государственной границы Российской Федерации.

Особенности реализации поставленных задач в Арктике определяют ее географические и климатические условия. Это длительный период года, когда преобладают низкие температуры, сильные ветры, особый световой режим, нестабильные геомагнитные поля [1, с. 790]. Перечисленные факторы значительно влияют на реализацию хозяйственной деятельности в Арктике.

Соответственно необходимы системные решения комплексных задач как в законодательстве, так и экономике при изучении и решении проблем, одинаковых для всех арктических территорий Российской Федерации.

Значимость Арктической зоны для Российской Федерации переоценить сложно, ведь помимо военно-стратегической, социально-экономической, транспортной составляющей Арктика имеет колоссальный природно-ресурсный потенциал (углеводородные ресурсы составляют до 25 % общемировых запасов). Несмотря на то, что в российской Арктике проживает только около 2,5 млн человек (это составляет 1 % населения России) удельный вес экономики Арктической зоны составляет до 20 % ВВП (в общем балансе страны). Кроме того,

по данной стратегически важной территории проходят кратчайшие пути между рынками Северо-Западной Европы и рынками Японии, Китая, США, Канады [2, с. 41].

Несмотря на всю кажущуюся привлекательность, негативное влияние на инвестиционную привлекательность, а также социально-экономическое положение оказывают имеющиеся негативные факторы:

- 1) экстремальные природно-климатические условия;
- 2) низкая плотность населения;
- 3) слабое хозяйственное освоение территорий;
- 4) затрудненная хозяйственная деятельность, в том числе зависимость от поставок топлива, продовольствия и других товаров;
- 5) неразвитая транспортная инфраструктура;
- 6) недостаточная изученность Арктической зоны;
- 7) дефицит трудовых ресурсов;
- 8) и прочее.

Специфика Арктической зоны нашла своё отражение в различных нормативных документах: Основные положения региональной политики в Российской Федерации; Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера; Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу; Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года и другие [3, с. 24]. Также на уровне субъектов, входящих в Арктическую зону, приняты межрегиональные нормативно-правовые акты, определяющие основные направления государственной политики в регионах.

Вместе с тем, высокая значимость Арктической зоны для экономики Российской Федерации и имеющаяся индивидуальность данной территориальной зоны вызывает необходимость разработки комплекса мер, направленных на реализацию государственной политики в российской Арктике. Под комплексом мер понимается не только принятие документов стратегического планирования, но и создание органа системы государственного регулирования Арктической зоной.

Дополнительно необходимо отметить, что совершенствование государственного управления социально-экономическим развитием – это одна из главных целей, обозначенных Основами государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. Соответственно, совершенствование управления социально-экономическими процессами Арктической зоны должно обеспечить создание стабильных условий ее развития, включая геополитическую, социально-экономическую, природно-географическую, историческую, управленческую и правоприменительную составляющую, посредством комплексного решения стратегических задач развития входящих в макрорегион территорий в рамках реализации единой долгосрочной государственной политики [4, с. 190]. Итогом данного управления должно стать устойчивое и эффективное развитие территорий, входящих в состав Арктической зоны, обеспечивающее развитие человеческого капитала, повышение темпов экономического роста и национальную безопасность России в Арктике.

Несмотря на высокие риски, связанные со спецификой Арктической зоны, необходимо реализовать следующие основные стратегические направления развития.

1. Развитие экономики.

Институциональное развитие экономики:

- привлечение инвестиций в экономику;
- развитие малого и среднего предпринимательства;
- развитие цифровой экономики;
- развитие внешнеэкономических связей;

- развитие рынка труда, обеспечение занятости.

1.2 Использование минерально-сырьевых ресурсов региона:

- добыча, транспортировка и переработка нефти;
- добыча, транспортировка и переработка природного газа;
- добыча и переработка прочих минерально-сырьевых ресурсов.

1.3 Сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции:

- развитие сельскохозяйственного сектора;
- рыболовство и рыбоводство;
- развитие прочих сельскохозяйственных отраслей.

1.4 Развитие туристского сектора:

- разработка и предложение на российском и иностранном рынках конкурентоспособного туристического продукта;
- развития необходимой для отрасли специализированной туристской инфраструктуры.

2. Развития человеческого капитала и социальной сферы:

- демографическое и миграционное развитие;
- развитие систем здравоохранения;
- развитие системы образования;
- развитие научно-технологического комплекса;
- совершенствование работы с молодежью;
- развитие мер социальной защиты;
- развитие жилищной сферы и повышение обеспеченности качественным жильем;
- обеспечение безопасности жизнедеятельности населения;
- развитие культурной сферы;
- развитие сферы физической культуры и спорта;
- развитие гражданского общества;
- проведение национальной политики.

3. Инфраструктурное развитие:

- развитие транспортной инфраструктуры;
- развитие энергетической инфраструктуры;
- развитие жилищно-коммунального хозяйства.

Обеспечить реализацию данных направлений, а также диверсификацию социально-экономического развития Арктической зоны, изменить инвестиционный климат и обеспечить приток капиталов возможно только путем реализации грамотной государственной политики [5, с. 15]. Таким образом, необходима целенаправленная и скоординированная работа органов государственной власти всех уровней. Обеспечить данную координацию возможно путем создания федерального органа исполнительной власти, отвечающего за реализацию государственной политики в Арктической зоне Российской Федерации. Это позволит уйти от ведомственного планирования, сконцентрировать внимание на Арктической макроне и создать необходимые условия для эффективного управления и ее устойчивого развития

Список использованных источников

1. Скуфьина Т. П. Российская Арктика: фундаментальные проблемы социально-экономического развития и позиции исследований // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11–3. – С. 790–793.
2. Чумаков Д.С. Основные векторы международного сотрудничества в Арктике. // «Вестник Московского университета». Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. – 2014. – № 2. – С. 41–61.
3. Чапчиков С.Ю. Государственное стратегическое планирование: новые правовые рамки // Наука и образование. – 2014. – № 7. – С. 24–31.

4. Лукин Ю.Ф. Обеспечение безопасности и устойчивого развития Арктического региона, сохранение экосистем и традиционного образа жизни коренного населения Арктики // Арктика и Север. 2015. № 21. С. 190–197.

5. Авдеева И.Л., Головина Т.А., Полянин А.В. Государственное регулирование приоритетных направлений предпринимательства в условиях цифровой экономики // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2018. – № 4. – С. 13–21.

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Сёмкина Е. Н., *Московский университет имени С.Ю. Витте, г. Москва, Россия*

Экономика России постепенно справляется с кризисными тенденциями, Правительство проводит политику поддержки материнства и детства. Основными методами государственной поддержки материнства и детства в настоящее время выступают такие меры, как увеличение размера пособия по уходу за ребенком, материнский капитал, различные льготы для оплаты услуг детских учреждений, материальная поддержка родителей-одиночек или воспитателей сирот.

Основным документом по защите материнства и детства – является Конституция РФ, которая гарантирует обеспечение государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства (статья 7). Пункт 1 статьи 38 основного закона гласит: «Материнство и детство, семья находятся под защитой государства». Проблемы социального обеспечения семей с детьми требуют особого внимания государства, поскольку содержание и воспитание ребенка сопряжено со значительными финансовыми затратами. Даже в далеко не бедных регионах России (в Новосибирской, Иркутской областях, Красноярском крае, Башкортостане) доля семей с детьми среди бедного населения составляет 55–65 %, а в регионах с высоким уровнем бедности – свыше 70 % [1].

На наш взгляд, принимаемые меры по защите материнства и детства носят системный и комплексный характер, включая в себя развитую систему мер. Однако существуют проблемы реализации государственной гарантии поддержки материнства и детства. В настоящее время отмечается довольно неравномерное формирование регионального законодательства о социальном обеспечении семей и детей.

Проведенный анализ законодательства субъектов Российской Федерации свидетельствует о том, что в одних регионах принимаются законы только о выплате пособий на детей, в других – уже существует довольно развитая система, определяющая порядок предоставления различных видов социального обеспечения семьям с детьми. Подобная ситуация препятствует эффективному формированию законодательной базы на уровне субъектов.

Отметим, что в настоящее время отсутствует единый подход к определению круга субъектов, имеющих право на получение детских пособий, а ведь это и является той базой, на которой строится государственная политика социального обеспечения семей с детьми. [2] Так, в Забайкальском крае введен критерий наличия у обоих родителей гражданства Российской Федерации (Закон Забайкальского края от 29 декабря 2008 г. «О мерах социальной поддержки многодетных семей в Забайкальском крае»). Однако представляется, что государство должно поддерживать многодетные семьи именно по принципу наличия в них двух и больше детей вне зависимости от гражданства родителей.

В силу данного закона женщина, являющаяся иностранной гражданкой, не имеет права на получение средств материнского капитала, несмотря на то, что она может иметь детей – граждан Российской Федерации и состоять в браке с гражданином Российской Федерации. По мнению М.В. Матвеевой, такая ситуация представляет собой ущемление прав детей, т. к. если бы мать была гражданской Российской Федерации, а отец, напротив, – иностранцем, то такая семья

имела бы право на получение средств поддержки, следовательно, в почти схожем положении законодатель неоправданно нарушает права несовершеннолетних [3].

Таким образом, несмотря на конституционно закрепленные гарантии социальной поддержки материнства и детства, а так же обеспечения детей жильём и выплатами пособий, законодатель не предоставил эффективного механизма контроля за исполнением обязательств, данных в связи с распоряжением средствами материнского капитала, и не создал единую систему законодательного регулирования во всех субъектах РФ. Следовательно, наличие гарантии обуславливает необходимость дальнейшего регулирования посредством принятия отдельных законов, но, к сожалению, не презюмирует полного и эффективного её воплощения [4, 5].

В настоящее время реализуется Национальная стратегия, направленная на сокращение числа детей-сирот и детей, остающихся без попечения родителей, за счет их устройства в семьи. Документом поставлена цель – увеличить к концу 2027 г. долю детей-сирот, воспитывающихся в семьях, до 90%. Это решение принято «в целях совершенствования государственной политики в сфере защиты детства, учитывая результаты, достигнутые в ходе реализации Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы».

Программа «Материнский капитал» стала одной из самых действенных мер по государственной поддержке семей с детьми. Установленная в 2007 году сумма 250 тыс. рублей по сертификату на материнский капитал благодаря предусмотренной законом ежегодной индексации выросла более чем на 80 %, и в 2018 году составляет 453 026 рублей.

С 1 февраля 2018 года минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за первым ребенком составляет 3142,33 руб. (с учетом районного коэффициента – 3613,68 руб.), за вторым и последующими детьми – 6284,65 руб. (с учетом районного коэффициента – 7227,35 руб.) за полный календарный месяц [2].

Согласно статье 25 ФЗ № 166 пенсии социального типа подлежат ежегодной индексации, учитывающей темпы роста прожиточного минимума пенсионеров за прошедший год. Устанавливается данный коэффициент непосредственно Правительством РФ. Главная задача индексации социальных пособий заключается в компенсации снижения покупательской способности пенсионеров по причине постоянно растущей инфляции в стране.

С целью социальной защиты детей, оставшихся без попечения одного или обоих родителей, и не имеющих возможности себя обеспечивать, государство разработало ряд мер материальной поддержки. Российским законодательством установлено множество видов пособий. Они положены семьям с детьми в разные периоды жизни, при наступлении определенных условий и обстоятельств. Задача детских пособий – повысить уровень жизни и социальную защищенность ребенка до его совершеннолетия. Предполагается, что денежная помощь семьям от государства способна улучшить демографическую ситуацию в стране.

Категории получателей детских выплат установлены законами, подзаконными актами и другими правовыми документами, действующими в РФ.

Для каждой выплаты законодательно оговорен круг ее получателей и основания для оформления. Например, детские пособия подразделяются на единовременные и ежемесячные, федеральные и региональные; есть классификация и по категориям получателей, ведь многие пособия оформить сможет далеко не любая семья.

В ряде регионов страны с этой целью используются современные технологии – пособия перечисляются на специальную детскую карту, которой можно расплатиться только в магазинах, специализирующихся на товарах для детей и продуктах питания.

На сегодняшний день нет системы социальной защиты и помощи семье, находящейся в сложной жизненной ситуации. Необходимо создавать службы сопровождения семьи при органах опеки и попечительства, чтобы не допускать случаев отказа от усыновленных и опекаемых детей. При органах социальной защиты необходимы службы сопровождения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

На наш взгляд, необходимы срочные меры, направленные на снижение младенческой и детской смертности. Для этого в медицинских учреждениях должна проводиться работа по выявлению риска задержки развития детей и оказанию своевременной помощи.

Список использованных источников

1. Коротун А.В. Механизмы социально-правовой защиты материнства и детства в современной России. Электронный ресурс. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-sotsialno-pravovoy-zaschity-materinstva-i-detstva-v-sovremennoy-rossii>.
2. Соболев Т.С. Современный уровень и качество жизни населения России // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Сер 1: Экономика и управление. – 2018. – № 2 (25). – С. 7–14.
3. Нечаева, А.М. Семейное право: учебное пособие для бакалавров / А.М. Нечаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт. – 2012. – 289 с.
4. Экономическая теория. Политическая экономия. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» и экономическим специальностям / Под ред. И. К. Ларионова, Н. Н. Пилипенко, В. Н. Щербакова. Москва, 2010.
5. Шаркова, А.В. Экономическая теория. Политическая экономия: Учебник / А.В. Шаркова и др.; 3-е изд. переработанное. – М.: «Дашков и Ко». – 2010. – 732 с.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРИРОДЫ МЕНОВОЙ СТОИМОСТИ В ПОСТРЫНОЧНОМ ОБЩЕСТВЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ Ж. БОДРИЙЯРА

Сергиевич Т. В., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

В экономической литературе, несмотря на высокую интенсивность научного поиска в сфере определения существенного признака современной экономики, до сих пор отсутствует единство мнений относительно концепта, который наиболее ёмко мог бы охарактеризовать современный этап развития общества. Ученые справедливо подчеркивают, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [1, с. 23]. Особенностью нового этапа развития экономических отношений является «радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями» [1, с. 23], при этом действие одних факторов, влияющих на функционирование данных механизмов, усиливается, других – ослабевает. В современном обществе возрастает влияние социально-психологических факторов на эту совокупность экономических отношений. С. Ю. Солодовников говорит о переходе к пострыночной экономике, для которой характерно «наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы» [2, с. 39]. Под последними указанным автором подразумеваются «новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелегальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению» [2, с. 39]. Частным случаем сферы применения общественно-функциональных технологий является управление механизмами потребительского выбора.

Сегодня потребительский выбор все в большей степени формируется под воздействием общественно-функциональных технологий, разнообразие форм и охват применения которых неуклонно возрастает. При этом становится важным «понимание специфики современной конкурентной борьбы, которая ведется теперь не только традиционными методами с помощью экономических и политических технологий, но и с применением информационных

технологий, в первую очередь воздействующих на сознание людей» [3, с. 97]. П. С. Лемещенко справедливо подчеркивает, что сегодня «основным средством приращения, возрастания капитала стали не производство и технологические инновации, а манипуляции сознанием практически всех слоев населения» [4, с. 51], осуществляемые на основе современных общественно-функциональных технологий. Частным случаем последствия распространения их новых форм является формирование определенных потребительских предпочтений индивидов, которые становятся объектами конкурентной борьбы.

В экономически развитых странах и большинстве развивающихся стран сегодня наблюдается постоянный рост уровня потребления благ. Интенсификация потребления обусловлена не только и даже не столько более полным удовлетворением индивидами своих физиологических потребностей, оправданным постоянным стремлением к достижению экономического роста, сколько логикой демонстративного потребления, важнейшей функцией которого становится отражение социального статуса индивида и мобильности этого статуса. «За всеми надстройками покупки, рынка и частной собственности, – справедливо подчеркивал Ж. Бодрийяр, – в нашем выборе предметов, их накоплении, потреблении и обращении с ними всегда необходимо вычитывать механизм социальной демонстрации, то есть механизм различения и почитания, который лежит в самой основе системы ценностей и присоединения к иерархическому порядку общества» [5, с. 14]. С. Ю. Солодовников пишет по поводу социальной мобильности в экономически развитых обществах: «В 1960-90-х годах прошлого века в странах золотого миллиарда сформировался новый тип обывателя, обывателя сытого и самодовольного, который в период этих благодатных пятидесяти лет (европейского «золотого века»), когда финансовые и политические элиты капиталистических стран были вынуждены, борясь с социалистической идеей, делиться частью своих сверхприбылей со своими согражданами... В результате новый европейский обыватель, вооруженный идеями протестантского фундаментализма и «общечеловеческими» ценностями, не заметил, что социальные лифты в ЕС давно перестали работать, а децильные коэффициенты достигли заоблачных высот, по сравнению с которыми имущественная дифференциация в Римской империи кажется образцом социальной справедливости» [6, с. 304]. В этих условиях перемещение индивидов в другой, более высший, социальный класс принимает скорее иллюзорные, чем реальные формы.

Под иллюзорным переходом в другой социальный класс нами подразумевается симуляция повышения социального статуса индивидом на основе подражания представителям других классов в первую очередь в принципах поведения и потребления, представлениях (например, об искусстве, литературе и т. д.), предметном окружении (прежде всего, формах одежды, домашней утвари) и др., требующем минимум издержек. Разрыв между реальной социальной мобильностью, все сложнее достижимой в современном обществе, и иллюзорной социальной мобильностью увеличивается. «Противоречие между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения) – это явление, присущее всем социально-экономическим системам без исключения» [1, с. 26], и сегодня это противоречие обостряется.

В условиях иллюзии выбора общество оказывается в такой ситуации, где легко внушаемой становится мысль, что, как характеризует Ж. Бодрийяр, «функцией потребления является исправление отдельных форм социального неравенства в стратифицированном обществе» [5, с. 59]. Потребление, которое якобы символизирует сглаживание классовых различий, и достижение счастья через потребление становится целью человеческого бытия. Ж. Бодрийяр говорит по этому поводу: «индивиды надеются, потому что «знают», что могут надеяться, – они не надеются слишком, поскольку «знают», что это общество накладывает непроходимые препятствия на свободное восхождение, – и при этом они все-таки надеются чересчур, поскольку сами живут размытой идеологией мобильности и роста. Уровень их стремлений вытекает, следовательно, из компромисса между реализмом, питаемым фактами, и ирреализмом, поддерживаемым окружающей их идеологией – то есть из компромисса,

который, в свою очередь, отражает внутреннее противоречие всего общества» [5, с. 40]. Выражается это в искажении экономической мотивации индивидов, в стремлении скорректировать структуру потребления на не соответствующую доходу и социальному статусу, но позволяющую скопировать некоторые признаки потребления более высших классов.

Ж. Бодрийяр указывает на противоречие между функциональными свойствами потребляемых предметов – закреплением социального статуса и стимуляцией социальной мобильности: «Эта функция инертности предметов, придающая им статус чего-то длительного или даже наследственного, сегодня оспаривается функцией обозначения социальных изменений. По мере того, как мы поднимаемся по социальной лестнице, предметы умножаются, становятся все более разнообразными и все быстрее обновляются. Будучи даже весьма быстрым, их ускоренный кругооборот, осуществляющийся под знаком моды, должен обозначать и показывать такую социальную мобильность, которой в действительности не существует» [5, с. 46]. Интенсивное потребление товаров, обладающих знаковой меновой стоимостью, используется индивидами в качестве инструмента социальной динамики, но фактически «ускоренное обновление предметов часто становится компенсацией разочарованного стремления к социальному и культурному прогрессу» [5, с. 46]. Эти особенности современного потребления активно используются, в частности, лидерами мировой модной индустрии.

Следствием интенсификации обновления товаров является снижение определяющей роли при совершении потребительского выбора их цены и качества, которые традиционно выполняли функцию основных факторов потребительского выбора. Все большее влияние на данные механизмы оказывают мода, реклама, брендинг, формирование имиджа предприятия, создание собственной системы ценности, разделяемой лидерами мнений (от англ. Influencer). «Анализ социальной логики, которая упорядочивает практику предметов, распределяя их по различным классам или категориям, должен в то же самое время являться критическим анализом идеологии «потребления», которая в настоящее время подкрепляет любую относящуюся к предметам практику, – писал Ж. Бодрийяр. – Этот двойной анализ – анализ различающей социальной функции предметов и анализ политической функции идеологии, которая с ней связана, – должен исходить из одной абсолютной предпосылки: из отмены само собой разумеющегося рассмотрения предметов в терминах потребностей, отмены гипотезы первичности потребительной стоимости» [5, с. 12]. Ж. Бодрийяр не просто дополняет теорию потребительной стоимости, выделяя символическую функцию потребления товаров, а отводит ее на второй план, подчеркивая первичность знаковой меновой стоимости. «Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительная стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [5, с. 12–13].

Ж. Бодрийяр последовательно раскрывает особенности системы манипулирования вещами как знаками, характерной для современного пострыночного общества. Знаковая меновая стоимость предмета становится определяющим фактором совершения покупки. Под влиянием развития общественно-функциональных технологий происходят качественные изменения механизмов потребительского выбора, что требует совершенствования технологий управления данными механизмами.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины /

С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015. – Вып. 3. – С. 23–34.

2. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 8. – С. 16–55.

3. Солодовников, С. Ю. Проблемы и перспективы развития социального потенциала в Республике Беларусь / С. Ю. Солодовников // Проблемы управления. – 2012. – № 2 (43). – С. 95–98.

4. Лемещенко, П. С. От стоимости к институциональной ценности / П. С. Лемещенко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2013. – Вып. 1. – С. 46–68.

5. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.

6. Солодовников С. Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 296–308.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Сидорова А. М., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

В последнее время возрос интерес к исследованию институциональной системы и ее структуры. Установлено, что различные преобразования и экономические реформы по-разному проходят в различных странах.

Институциональное реформирование общества должно опираться на сложившуюся институциональную структуру, которая состоит из формальных и неформальных институтов. Влияние формальных институтов достаточно изучено, тогда как именно неформальные институты оказывают наиболее значимое влияние на формирование образцов экономического поведения. Они также определяют рамки и вектор функционирования формальных институтов. Если не принимать и не учитывать неформальные институты, можно упустить из анализа важные мотивы и стимулы, которые и определяют экономическое и неэкономическое поведение. Д. Норт писал в своем фундаментальном исследовании, что «даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь» [1, с. 56].

Неформальные институты – это неписанные, общепринятые в обществе правила и нормы, которые создаются, закрепляются и используются преимущественно «вне официальных каналов» эволюционным путем и имеют культурно-социальную направленность. Они представляют собой опыт и установки экономического мышления и поведения.

Содержание неформальных институтов можно рассмотреть в нескольких аспектах:

1) **морально-этический аспект.** Неформальные институты – это совокупность моральных и этических норм и ценностей, характерных для группы людей, проживающих на одной территории;

2) **информационный аспект.** Неформальные институты рассматриваются как специфическая информация, которая с помощью традиций и привычек передается от поколения к поколению и регламентирует на полусознательном уровне поведение людей;

3) **эволюционный аспект.** Неформальные институты как гены общества, которые передают ключевые особенности (стереотипы поведения и мышления) следующим поколениям; характеризуются естественным отбором – закреплением наиболее эффективных норм и установок;

4) **транзакционный аспект.** Существование неформальных институтов как способ сокращения транзакционных издержек;

5) **контрактный аспект.** Неформальные институты как соглашение между людьми с целью регламентации взаимодействия. Близко к контрактному находится сетевой аспект. Неформальные институты – это сеть соглашений между людьми;

6) **социолого-психологический аспект.** Неформальные институты – совокупность бессознательных установок, которые передаются от поколения к поколению и воплощаются в культурных ценностях общества, обеспечивая их гармоничное сосуществование.

Исследуя структуру институциональной хозяйственной системы можно выделить экономическую ментальность как феномен, находящийся в ядре всей институциональной структуры любой хозяйственной системы.

Экономическая ментальность является глубинным феноменом, который находится в основе создания, закрепления и функционирования неформальных институтов и их влияния на эффективность деятельности формальных институтов. Экономической ментальностью представляет собой сознательно-бессознательный феномен, который обеспечивает структурирование, формирование и закрепление системы ценностей под воздействием внутренних и внешних факторов и определяет экономическую картину мира и, в первую очередь, схемы экономического поведения и мышления.

Экономическая ментальность – совокупность взаимосвязанных качественных и количественных социально-психологических особенностей как общества, так и усредненного индивида. Она определяется тремя факторами: а) «генотипом» общества; б) внешней средой и в) «личным» опытом общества и обуславливает своеобразный характер восприятия внешнего и внутреннего мира и направления экономического поведения и рамки экономического мышления. Экономическая ментальность воспроизводится и изменяется посредством имитации или создания «рутин» поведения и мышления социально-экономической системы.

Сама экономическая ментальность общества представляет собой систему усредненных характеристик, которые доминируют в обществе. Человек и само общество создают свою субъективную «карту» мышления и поведения, которая служит адаптивным механизмом для выстраивания взаимодействия с окружающей средой.

Механизм воздействия экономической ментальности определяется тремя базовыми действиями:

1) агрегирование ощущений, переживания и опыта: в итоге отдельные экономические явления обобщаются и в совокупности представляют определенную экономическую картину мира, на основании которой действуют субъекты;

2) исключение: посредством этого механизма субъекты и общество выборочно исключают из сознательного анализа некоторые аспекты опыта и обращают внимание на другие;

3) искажение: данный механизм искажает восприятие информации из внешнего мира под воздействием внутренних парадигм.

Таким образом, экономическая ментальность является системообразующим институтом, который определяет определенный вектор развития хозяйственной системы и может снижать эффективность и затягивать временной интервал институциональных трансформаций.

В структуре экономической ментальности автором выделены следующие базовые элементы:

1) снижающие неопределенности внешнего мира: отношение власти как решение дилеммы централизации/децентрализации; внешний/внутренний контроль – определяет характер взаимоотношений общества с внешним миром; избегание неопределенности – включает отношение к работе, отношение к конфликтам, отношение к разногласиям, отношение к риску, формализованность отношений;

2) определяющие характер взаимодействия с другими людьми: мужественность / женственность; – отношение власти как решение вопроса, в какой степени общество делегирует полномочия и позволяет власти вмешиваться в свою жизнь и стремление принимать решение самостоятельно; институциональный индивидуализм/коллективизм; отношение ко времени; универсализм/ партикуляризм; аффективность/нейтральность;

3) определяющие отношения к чужому опыту: степень открытости – экономическая ментальность влияет на восприимчивость или невосприимчивость чужого опыта под влиянием вызовов внешнего мира.

Исследовать экономическую ментальность белорусского народа³ можно придти к следующим выводам.

Основные характеристики элементов экономической ментальности:

- необходимость в четких правилах, отторжение нововведений и инноваций, существование страха проявлять инициативу, традиционализм и консерватизм;
- в белорусской экономической культуре ценится сдержанность, нейтральность, умение контролировать свои чувства, не показывать их окружающим; но при этом эмоциональность также считается нормой, как и открытое проявление чувств в зависимости от ситуации;
- белорусскому обществу более характерна краткосрочная ориентация (планирование и деятельность касается в основном настоящего времени и ближайшего будущего, т. е. людей в большей степени заботит их текущее положение и получение максимальной выгоды в настоящем, даже в ущерб будущему);
- ценность мягкости, дружелюбия, открытости контакта, важность межличностных отношений, но также значение имеет и карьеризм, деньги, напористость;
- свойственно почтительное отношение к природе, но при этом существует стремление взять природу под контроль и использовать для достижения своих целей;
- высокий уровень партикуляризма (характерен приоритет человеческой дружбы, человеческих отношений; правила могут быть приемлемы и исполняемы, но из них в определенных случаях делаются определенные исключения; поведение человека сильно зависит от конкретных обстоятельств и вовлеченных в ситуацию людей; также обществу необходимо чувство заботы о нем со стороны государства);
- присутствует противоречивое отношение к богатству и труду: с одной стороны люди верят, что богатство – это результат труда, но с другой стороны считают, что также необходимо везение и удача; также люди верят, что богатство – это результат труда, но с другой стороны считают, что также необходимо везение и удача;
- в целом характерен средний (умеренный) уровень коллективизма и индивидуализма;
- общество в высокой степени делегирует полномочия и позволяет власти вмешиваться в свою жизнь; предпочтительно, чтобы все решения принимало руководство, нежелание принимать решение самостоятельно; также необходимость в централизованном типе системы, страх перед начальством;
- невысокий (средний) показатель степени открытости изменениям (белорусское общество может перенимать чужой опыт и вступать с ним в симбиоз, но со значительным временным лагом и трудностями).

Анализ элементов экономической ментальности можно использовать для определения стратегии и вектора институциональной трансформации.

Научные разработки по экономической ментальности можно использовать в различных сферах экономической политики. Анализ национальной экономической ментальности целесообразно включать в систему мер по реализации экономической политики, в первую очередь проведение институциональных рыночных преобразований. Научные положения и вы-

³ Исследования проводились на основе историко-экономического анализа, этнометрического исследования с дополняющим социологическим исследованием.

воды могут быть использованы: в исследовательской работе для изучения институциональной экономики, инновационной экономики; в учебном процессе при преподавании курсов по экономической теории, институциональной экономики, национальной экономики, истории экономических учений. Также результаты исследования могут быть использованы в практической работе государственных органов по совершенствованию институциональной структуры общества.

Основные формы использования элементов экономической ментальности в реализации экономической политики:

1. В рамках международных отношений и международной экономики научные результаты могут быть использованы для улучшения имиджа Республики Беларусь (умеренный коллективизм, трудолюбие, институциональный коллективизм, гибкость в проявлении эмоций, ориентация во времени, патернализм и т. д.). Также элементы экономической ментальности могут быть использованы для создания долгосрочных отношений в рамках международного бизнеса и менеджмента.

2. Внедрение белорусской ментальной карты в систему государственного управления и моделирование на ее основе системы государственного управления и координирования как в общегосударственном масштабе, так и в рамках конкретных секторов, отраслей, направлений.

3. Формирование корпоративной экономической культуры при сочетании западной и восточной ментальности.

Список использованных источников

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – С. 1, 17, 56.

СОВРЕМЕННЫЕ СЕЛЬСКО-ГОРОДСКИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНЦЕПЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО РЕГИОНА

*Сильванович В. И., Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
г. Гродно, Беларусь*

В современный период в большинстве стран мира, в том числе и в Республике Беларусь, имеют место существенные сдвиги в территориальных отношениях. К важнейшим факторам, детерминирующим изменения в реляциях между городами и сельскими территориями, относятся совершенствование информационно-коммуникационных технологий, постоянно растущая мобильность людей, товаров и капитала, а также трансформация отношений землепользования.

Становится все более проблематичным провести четкую границу между городской и сельской территориями. С одной стороны, городские агломерации во все большей степени не соответствуют их дефиниции как кластеров компактных поселений, имеющих большую плотность населения и относительно высокий уровень занятости, что отличает город от села. С другой стороны, в современных условиях сельское хозяйство больше не выступает в качестве единственного и основного вида экономической активности в сельских районах. Так, во многих странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития вес сельского хозяйства в сельской экономике часто незначителен и постоянно снижается, хотя оно и играет важную роль в формировании сельских ландшафтов. В настоящее время в этих странах в сельскохозяйственном производстве занято менее 10 % сельской рабочей силы. Даже с учетом существенного роста его эффективности доля сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости остается низкой и стабильно уменьшается, составив в первой декаде 2000-х гг. только 2 %. В Европейском союзе, где 96 % сельских

земель относятся к сельскому и лесному хозяйству, только около 13 % занятых на селе работает в сельском хозяйстве, производя всего 6 % валовой добавленной стоимости сельских регионов [1, с. 22].

В настоящее время и города, и сельские районы объединяют в себе как городские, так и сельские элементы, даже если они находятся в разных пропорциях и характеризуются различными типами населенных пунктов и разной плотностью населения. Население многих сельских районов вокруг городов неуклонно растет в ходе субурбанизации. Между тем следует отметить, что пространственная область, которая рассматривается сельскими и городскими жителями в их повседневной деятельности, существенно увеличивается: они путешествуют на большие, чем в прошлом, расстояния, и все экономические взаимодействия между ними осуществляются на более обширных территориях. Наряду с этим сельские районы и города становятся все более взаимозависимыми во многих областях, в том числе, в области экологии, сфере услуг, землепользовании и т. д.

Города и сельские территории функционально связаны между собой широким набором взаимосвязей. Каждую связь можно географически идентифицировать посредством концепции функционального региона, согласно которой его пространство обычно отличается от административно установленных для него границ: на нем возникает определенная территориальная взаимозависимость (функция), которой, вероятно, нужно управлять. В связи с этим целесообразно классифицировать связи между городскими и сельскими территориями через призму экономической, пространственной и управленческой структур по ряду ключевых категорий, которые помогают идентифицировать различные драйверы сельско-городских интеракций и обосновать меры региональной политики, направленные на их усиление и результативность.

К данным категориям относятся: демографические взаимосвязи (население, человеческий капитал, маятниковая миграция); экономические трансакции, инвестиции и инновационная активность; предоставление государственных услуг; обмен благами, экологическими товарами и услугами; многоуровневое управление интеракциями города и деревни (сельско-городским партнерством).

Города и сельские территории могут быть связаны между собой через межсекторальные отношения, инновационную деятельность и другие общие экономические связи. Это могут быть рыночные услуги, предоставляемые сельскому и лесному хозяйству в городских агломерациях; исследовательская деятельность в коммерческих организациях, осуществляемая в сотрудничестве с городскими научно-исследовательскими центрами, к примеру, университетами. В принципе, эти связи обусловлены производственной взаимодополняемостью, которая возникает не только в смежных городских и сельских районах: нередко предприятия имеют «транслокальные» бизнес-сети, которые не детерминированы физическим расстоянием.

Интенсификация вертикальных связей субъектами хозяйствования в рамках цепи поставок на местном уровне также ориентирована на получение синергического эффекта, протекающего из использования местной продукции, учета нематериальных и «второстепенных» факторов, таких как, например, территориальная идентичность. В этом плане показательны агропромышленные цепи поставок, которые стремятся извлечь выгоду из приоритетного использования материальных и нематериальных ресурсов региона.

Важным функциональным аспектом взаимодействия между городом и деревней выступает предоставление услуг, среди которых особо значимую роль играет транспортное обслуживание, поскольку оно оказывает существенное влияние на рост социальной сплоченность и улучшает доступность товаров и услуг для населения, хотя его воздействие на конкурентоспособность региона является комплексным [2]. Это связано с тем, что эффективность использования транспорта связана с частными и социальными издержками и зависит от способности территорий планировать пространственное развитие в соответствии с их планами инфраструктурного развития и моделями урбанизации. Наряду с этим городские и сельские

территории в рамках функционального региона зависят друг от друга относительно широкого набора других базовых услуг, таких как образование, здравоохранение, социальные услуги, услуги в сфере водоснабжения и канализации, утилизация промышленных и бытовых отходов и т. д. Следует отметить, что растущие бюджетные ограничения требуют рационализации процесса оказания такого рода услуг для достижения экономии на масштабах их предоставления. Это может побудить городские и сельские районы региона, которые были более изолированными друг от друга ранее, делиться ресурсной базой для совместного предоставления этих услуг.

Еще одним значимым аспектом взаимодействия между городом и деревней являются блага, экологические товары и услуги, которые делятся на три подтипа:

1. Взаимодействия, связанные с экосистемными товарами и услугами, которые имеют ключевое значение для экономической, социальной и экологической устойчивости региона. К ним относятся общественные блага, такие как качество воздуха, водные ресурсы, разложение отходов (мусорные свалки и места захоронения отходов) и биоразнообразие. Главными поставщиками этих товаров и услуг часто являются сельские районы.

2. Связи, проистекающие из усложнения моделей потребления и усиления сходства потребительских предпочтений жителей сельских территорий и города. С одной стороны, сельские жители нуждаются в городских удобствах, таких как культурные и спортивные мероприятия, комплексное потребление, высшее образование и т. д.). С другой стороны, городские жители высоко ценят такие сельские удобства, как качество окружающей среды, менее загруженные, в плане перенаселенности, условия проживания и более тесные социальные отношения.

3. Сельские районы могут предоставлять городу сельскохозяйственные и лесные ресурсы для возобновляемых источников энергии, к примеру, для производства энергии из биомассы. Как правило, выгоды, связанные с использованием этих альтернативных источников энергии, лишь частично удерживаются в сельской местности [3].

Важно отметить, что большинство взаимодействий между городом и деревней детерминировано их территориальной близостью: разноплановое село-городское сотрудничество в основном осуществляется между сопредельными или соседними территориями. Несмотря на важность территориальной близости, другие типы взаимодействий между городскими и сельскими районами, которые можно определить как пространственные, оказывают повсеместное, а не сопредельное воздействие. Этот тип отношений, идентифицируемый как организованная близость, может включать в себя экономические отношения между предприятиями, туризм, отдых и ряд форм институционального сотрудничества.

В зависимости от рассматриваемой функции село-городские взаимодействия часто могут происходить в пространстве, которое выходит за границы административно-территориальных единиц. Это может привести к несоответствию между пространствами социально-экономического процесса и региональной политики. В ряде ситуаций, таких как демографические потоки или окружающая среда, административные границы региона обычно не охватывают всего пространства село-городского взаимодействия. В других случаях, таких как маятниковая миграция и рынок труда в малых и средних районах, функциональные связи имеют меньшую, чем регионы, пространственную размерность, но практически всегда выходят за муниципальные границы.

Село-городские взаимодействия могут иметь различные характеристики и последствия в зависимости от типа функционального региона, в котором они происходят. В связи с этим целесообразно определить три пространственных типа регионов, которые характеризуются по различному весу городского и сельского измерений в региональной структуре, а именно: столичные регионы (метрополии), сети малых и средних городов, малонаселенные районы с малыми городами (в Европейском союзе – т. н. города с правом рыночной торгов-

ли – европейскими поселениями, имеющими право принимать рынки, что отличает их от деревни и города.

Столичные регионы – это функциональные регионы, состоящие из одного или нескольких крупных городов, с высокой концентрацией людей и предприятий, и функционально интегрированных внутренних городских районов. Главной характеристикой столичного региона является то, что центральная часть столичной агломерации часто выступает экономическим двигателем региона. При этом сфера влияния городского ядра выходит за пределы средней ежедневной дистанции маятниковой миграции. Городское ядро или их сеть, в случае полицентричной столичной структуры, организуют вокруг себя все региональное пространство. В то же время сельская местность часто становится по своей природе городской (пригородной) территорией. С одной стороны, сельская местность может включать в себя ее жителей, которые ежедневно добираться до центрального городского ядра. С другой стороны, маятниковая миграция и экономическая деятельность может осуществляться в пригородных районах и за их пределами, в независимости от городского ядра. Большое городское ядро столичного региона может генерировать сильные положительные побочные эффекты для окружающей его территории, тем самым принося пользу всему функциональному региону. Однако оно может вызывать напряженность и конкурентные отношения во взаимоотношениях с небольшими прилегающими сельскими районами, интересы которых не всегда согласуются с интересами центральной части столичного региона. В интегрированном столичном регионе основную роль играют сельские и пригородные районы, которые выполняют множество функций, в том числе предоставление условий проживания с высоким экологическим и социальным качеством, ресурсов и пространства для многих видов экономической активности. В частности, прилегающие к городской агломерации районы могут помочь крупным промышленным и торговым предприятиям в размещении производственных и торговых объектов.

Сети малых и средних городов состоят из нескольких городских центров малого и среднего размера, которые часто функционально связаны между собой неиерархическими отношениями. Эти связи могут базироваться на функциональной взаимодополняемости в таких областях, как межсекторальные взаимодействия, маятниковые миграционные потоки, производственно-сбытовые цепочки и т. д. Потенциал развития и привлекательность этих сетей, как правило, связаны с их доступностью к городским ядрам, их способностью предоставлять квалифицированную рабочую силу для специализированных промышленных кластеров и их культурным динамизмом, что, в особенности, относится к небольшим городам с университетскими кампусами. В данном пространственном типе регионов городские и сельские районы менее четко отделены друг от друга и часто более тесно взаимосвязаны. В этих полицентрических регионах преимущества агломерационной экономики могут быть достигнуты посредством укрепления взаимосвязей между сетями малых и средних городов и нивелирования недостатков, связанных с перегруженностью, характерной для столичной агломерации. В этой связи успешное сетевое взаимодействие подразумевает либо координацию в функциях, выполняемых каждым городским центром, либо усиление взаимодействия между городами, специализирующимися на реализации аналогичных функций. При этом важно отметить, что в регионах данного типа важны взаимодополняемость среди городских поселений: Два или более городов могут функционально дополнять друг друга, предлагая их жителям и предприятиям в своих объединенных внутренних районах доступ к городским функциям, обычно свойственным только более крупным городам.

Малонаселенные районы с малыми городами являются преимущественно сельскими территориями и имеют особенно низкую плотность населения. Небольшие городские центры концентрируют ряд функции региона, однако экономическая активность в сельских районах поддерживает жизнедеятельность малых городов. Пространственная организация регионов такого типа создает серьезные проблемы с предоставлением услуг. Сельско-городское или сельско-сельское партнерство детерминированы низкой плотностью населения и малыми

размерами территориально-административных единиц, которые часто не имеют экономической и финансовой возможностей оказывать на должном уровне услуги. В малонаселенных районах с малыми городами давление урбанизации намного ниже, а основой сельских и городских связей является взаимодействие между небольшими городами и окружающей сельской местностью. В этих функциональных регионах городские и сельские связи и сотрудничество могут сыграть важную роль в удовлетворении потребностей местного населения и предприятий путем достижения экономии на масштабах предоставления услуг, диверсификации локальной экономики и повышения потенциала местной государственной администрации. Кроме того, в регионах, экономика которых основана на природных ресурсах, координация между сельскими районами, где размещены эти ресурсы, и городами, в которых выполняются стратегические для региона функции, может помочь сельским общностям людей получить и сохранить преимущества от эксплуатации природных ресурсов [4, с. 25].

В связи с вышеизложенным важно указать, что сельско-городские взаимодействия являются «основой развития сельско-городского партнерства, предполагающего создание организационных и кооперационных структур, особых управленческих и финансовых моделей» [5, с. 110].

Список использованных источников

1. The New Rural Paradigm: Policies and Governance. Paris: OECD, 2006.
2. Impact of Transport Infrastructure Investment on Regional Development. Paris: OECD, 2002.
3. Promoting Growth in All Regions. Paris: OECD, 2012.
4. Rural-Urban Partnerships: An Integrated Approach to Economic Development. Paris: OECD, 2013.
5. Клименко Н.А., Левченко А.В. Условия и перспективы развития сельско-городского партнерства в Калининградской области // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2009. Вып. 1. С. 110–113.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ КИЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Слюсарь С. Т., *Переяслав-Хмельницкий ГПУ им. Григория Сковороды,
г. Переяслав-Хмельницкий, Украина*

Одним из условий реализации Закона Украины «Об образовании» и Концепции «Новая украинская школа» является обеспечение децентрализации, прозрачности и эффективного управления образованием, будет способствовать реальной автономии школы.

Учебные заведения получают больше свободы действий, но и больше ответственности. Чрезвычайно важным аспектом автономии заведения является финансовая автономия.

В области только 63 учреждения общего среднего и 55 учреждений дошкольного образования имеют финансовую автономию. С 1 января 2019 г. местными органами управления образованием планируется предоставить финансовую автономию еще 14 заведениям [1].

Закон Украины «Об образовании» предусматривает также кадровую автономию. Директор школы самостоятельно назначает своих заместителей, принимает на работу педагогических работников.

Изменения в современной системе образования выдвигают новые требования к руководителям учебных заведений. Эффективный руководитель – это, прежде всего, высококвалифицированный менеджер образования.

В 2018 г. уже назначено более 30 руководителей учреждений общего среднего образования по результатам конкурсного отбора [1].

На базе Переяслав-Хмельницкого педагогического университета имени Григория Сковороды совместно со специалистами Карлова университета Чешской Республики и работни-

ками департамента образования и науки разработаны экспериментальные программы подготовки руководителей учебных заведений.

В условиях децентрализации одним из приоритетов реформирования общего среднего образования и механизмом для преодоления разрыва между качеством образования в городах и сельской местности является создание опорных школ.

Опорная школа – это центр современного образовательного пространства, обеспечивающего равный доступ к качественному образованию всем детям, имеет современный уровень материально-технического и кадрового обеспечения.

В области сформирована сеть опорных учебных заведений в количестве 40 школ. Ожидается, что в опорных заведениях будет учиться более 15 тыс учеников, что на 30 % больше по сравнению с прошлым годом.

В составе опорных заведений функционируют 16 дошкольных отделений, позволяет обеспечить преемственность между дошкольным звеном и средним образованием. В опорных заведениях создаются условия для развития способностей и наклонностей детей и учащейся молодежи. На базе 32 опорных заведений работало 138 кружков, в которых учился 2691 воспитанник [1]. Все опорные учреждения имеют оборудованные кабинеты физики, математики, биологии, химии. За 3 года функционирования опорные школы подтвердили свою эффективность. Одной из приоритетных задач реформирования общего среднего образования является организация профильного обучения старшеклассников.

В соответствии с Законом Украины «Об образовании», профильное образование должно быть академического и профессионального направления. Актуально реформирование сети учреждений профильного образования, создание лицеев, гимназий.

В области функционирует 87 лицеев, гимназий, специализированных школ, из которых 13 создано в 2017 г. в этих заведениях обучается около 60 тыс учащихся [1].

Концепция областного STEM-проекта «профильная научная школа» предусмотрено формирование STEM-компетентностей учащихся.

Стратегическим вектором реализации проекта стало расширение сети кружков и секций естественно-математического и технического профилей в учреждениях общего среднего и внешкольного образования области.

В области уменьшается количество заведений с малой наполняемостью и растет наполняемость учебных заведений (в 2018 г. – 154 заведения с малой наполняемостью, 2016 г. – 161 заведение) [1].

В Киевской области насчитывается 16259 детей с особыми образовательными потребностями, из них более 10 тыс. – школьного возраста, свыше 5 тыс. – дошкольного [1]. Именно поэтому одной из важнейших задач образовательной областной системы является расширение сети учреждений, которые будут предоставлять дифференцированные и лично ориентированные образовательные услуги детям с особенностями развития и предоставление каждому ребенку именно тех услуг, которые обеспечивают положительную динамику в ее развитии.

Одной из важных задач сегодня является создание условий для получения качественного дополнительного образования детьми, проживающих в ОТГ.

Важным направлением деятельности системы образования является национально-патриотическое воспитание детей и учащейся молодежи. В области функционируют 5 специализированных учреждений национально-патриотического профиля.

Системная, комплексная и целенаправленная профориентационная работа, формирование у молодежи мотивации к труду, осознанного выбора профессии и самореализации в жизни – важные задачи нашей деятельности.

В условиях реформы децентрализации в Украине создано более 700 объединенных территориальных общин, которые испытывают лидерский и кадровый голод [2]. Больше всего не хватает квалифицированных управленцев с новым проектным видением развития

общества. Более 40 % специалистов, задействованных в управлении объединенными общинами – люди старше 45 лет, и только треть – молодые люди [3]. Кроме того, наблюдается низкая лидерская активность среди депутатского корпуса, особенно в сельской местности.

В Украине существует проблема с привлечением молодежи к местному самоуправлению – только треть управленцев являются представителями молодого поколения.

Создание условий жизнеобеспечения и развития молодежи в объединенных территориальных общинах является условием сохранения кадрового потенциала, является основой экономической состоятельности и перспективой дальнейшего развития общества.

Таким образом, в условиях децентрализации ядром молодежной инфраструктуры территориальных общин становятся молодежные центры или молодежные пространства, которые являются центром практической работы с молодежью и объединения общественно активной молодежи. Направления работы молодежных организаций формируются в соответствии с потребностями и интересами молодежи населенного пункта, что является основным условием их эффективной работы. Наиболее проблемный вопрос - обеспечение помещением, решается за счет создания новых объектов инфраструктуры или на базе существующей, не используется или мало используется в территориальной общине: клуб, библиотека, общеобразовательное учебное заведение и тому подобное.

Список использованных источников

1. Образование Киевской в цифрах и фактах (2017/2018 учебном): Информационно-аналитический сборник под ред. В.Б. Роговой. К. ФОП Кандыба Т.П., 2018. 120 с.
2. Тарасова В. Кадровое обеспечение в объединенных территориальных общинах. Украина: события, факты, комментарии. 2017. № 12. С. 30–41.
3. Формирование и реализация государственной молодежной политики в Украине в условиях децентрализации. Министерство молодежи и спорта Украины. Тернополь, 2017. 100 с.

ОСОБЕННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Соболь Т. С., *Московский университет им. С. Ю. Витте,
г. Москва, Россия*

Местное самоуправление считается одной из важнейших основ конституционного строя Российской Федерации. В настоящее время возрастает актуальность исследования подходов и методов управления муниципального образования. Это обусловлено экономическими, политическими причинами и процессами, происходящими в каждом муниципальном образовании РФ. Президент РФ В.В. Путин, выступая с обращением к Федеральному собранию с проектом программы «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ до 2024 года», отметил значимость местного самоуправления в социально-экономическом развитии России [1].

К актуальным проблемам совершенствования организации управления муниципальными образованиями можно отнести следующие:

- проблемы нормативно правового характера (правовые основы местного самоуправления; четкое разграничение полномочий органов государственной и муниципальной власти; формирование законодательной базы и др.);
- финансово-экономические проблемы (формирование доходной части местного бюджета; управление муниципальной собственностью; налоги и др.);

- вопросы социально экономической политики (социальные проблемы молодежи; реформа ЖКХ; социальная защита и поддержка и др.).

В современных условиях управленческая деятельность выступает как один из важнейших факторов функционирования общества, промышленного и сельскохозяйственного производства, обеспечения условий для социально-экономического и культурного развития территорий.

Сущность современного муниципального управления в Российской Федерации:

1. В управлении муниципальным образованием участвуют люди, которые назначаются органами государственной власти.

2. Власть представляют специально подготовленные управленцы, которые избраны избирателями либо назначены на должность.

3. Власть в муниципальном образовании представлена жителями этой территории и избранными ими должностными лицами, которые действуют в интересах граждан. Благодаря этому раскрывается основной принцип муниципального управления – принцип народовластия.

4. Власть исходит от должностных лиц и органов местного самоуправления. Жители формируют органы, которые назначают лиц. Основной деятельностью жителей муниципального образования выступают выборы органов, которые будут представлять их интересы. Власть осуществляется на собраниях и сходах в тех местах, где представительные органы отсутствуют и население малочисленно, и старостами, избранными на собраниях. Отражает прямую демократию.

5. Сущность заключается в том, какие функции оно осуществляет. Так, в европейской концепции местное самоуправление осуществляет многие государственные функции, а англосаксонская концепция гласит, что муниципалитеты выполняют только функции, предусмотренные на местном уровне. То есть автономно ли оно от государственных органов или же выполняет их функции.

С правовой позиции муниципальное управление представляет собой форму деятельности, посредством которой реализуются функции государства [2].

Правовая доктрина выделяет следующие базовые функции современного местного самоуправления:

1. Обязательное участие жителей в разрешении вопросов, которые могут решаться на местном уровне.

Муниципальная деятельность призвана создать условия для возможности населению участвовать в самоуправлении. К условиям можно отнести: присутствие выборных органов; использование прямой демократии; материально-финансовая база для разрешения вопросов муниципального образования.

Население муниципалитета участвует в управлении путем выборов представителей в органы власти. Известно, что представительные органы выбираются при тайном голосовании, основываясь на равном избирательном праве. Законодательно установлено, что власть может осуществляться на сходе граждан. Так же возможен созыв местного референдума, где будут участвовать все граждане, которые проживают на территории образования. Население имеет право вносить различные проекты нормативно-правовых актов, а органы обязаны их рассмотреть.

Развитие демократии на муниципальном уровне обеспечит крепкую взаимосвязь органов и их должностных лиц с жителями образования, и позволит последним контролировать деятельность органов местного самоуправления.

2. Упорядоченное управление финансами и собственностью.

Органы местной власти подтверждают свою необходимость при упорядоченном и рациональном управлении финансами и собственностью.

Органы местного самоуправления выступают в качестве собственника имущества и финансов муниципального образования, однако в случаях, предусмотренных законом, им может выступать население. Органы местного самоуправления могут передать имущество в пользование (временное либо постоянное) юридическим и физическим лицам.

3. Удовлетворение потребностей жителей.

Целью муниципального управления выступает улучшение условий жизни населения и создание устойчивой и благоприятной среды населения. Происходит достижение этих целей благодаря деятельности муниципальных органов по развитию местной инфраструктуры. Удовлетворяя потребности жителей муниципальные органы содержат, организуют и развивают учреждения, службы и организации [3].

Органы власти в муниципальном образовании занимаются развитием дошкольного и общего образования, поддержанием тепло-, газо-, водоснабжением и пр. Данные мероприятия позволяют создать все необходимые предпосылки для реализации прав и свобод человека и гражданина.

4. Охрана окружающей природной среды и правопорядка в целом.

Общественный порядок – это база для нормальной жизни муниципального образования и важнейшее условие для того, чтобы реализовывались свободы и права человека и гражданина. На сегодняшний день охраной общественного порядка занимаются органы внутренних дел.

5. Защита прав и интересов муниципального образования. Защита прав и интересов муниципального образования означает то, что местное самоуправление имеет право на судебную защиту. И, следовательно, защита прав местного самоуправления – важнейшая функция в деятельности органов местного самоуправления.

Таким образом, муниципальное управление рассматривается как процесс, который направлен на осуществление регулирования отношений, которые имеют место быть внутри государства за счет распределения сфер влияния между теми или иными уровнями власти, а также территориальными уровнями управления.

В качестве основы муниципального управления можно выделить государственный интерес, который направлен на то, чтобы защитить целостность государства, а также его ключевые институты, поддержать уровень и качество жизни граждан страны.

Актуальные проблемы муниципального управления

Исследование вопросов организации муниципального управления чрезвычайно актуально на современном этапе развития социально-экономических отношений, что обусловлено той ролью, которую играет уровень муниципалитета в общей системе государственного управления.

Особое значение в процессе организации системы муниципального управления имеют правовые аспекты ее формирования. Это связано с тем, что данная сфера в последние десятилетия подвергается существенным трансформациям. Президентом и Правительством РФ делается попытка создать такое нормативно-правовое поле регулирования муниципального управления, которое бы в полной мере обеспечивало условия для осуществления эффективного местного самоуправления, что, в общем и целом гарантировано Конституцией РФ.

До сих пор остаются не до конца решенными вопросы порядка формирования органов местного самоуправления. Широко распространено мнение экспертов о том, что: «Муниципальная власть сегодня – это наименее отлаженный и наиболее проблемный уровень власти в РФ в части своей организации, взаимоотношений представительной и исполнительной ветвей власти, ресурсов ее деятельности, взаимодействия с органами региональной государственной власти» [3].

Как представляется, на современном этапе, при формировании правового поля системы муниципального управления, важным является соблюдение принципов правового регулирования.

При рассмотрении вопросов правового обеспечения государственного и муниципального управления, исследователи выделяют следующие исчерпывающие принципы организации данного процесса:

- принцип верховенства Конституции РФ и федеральных законов – данный принцип напрямую закреплен в статье 15 Конституции РФ. Суть данного принципа в том, что ни один нормативно-правовой акт не должен противоречить Конституции РФ, то есть Конституция РФ имеет высшую юридическую силу;

- принцип федерализма также прямо закреплен в Конституции РФ (статьи 1 и 5, глава 3). Этот принцип выражается в разграничении предметов ведения между РФ и ее субъектами;

- принцип иерархичности правовых актов выводится путем обобщения многих норм Конституции РФ, законов и других нормативных правовых актов. Суть этого принципа в том, что нормативные правовые акты имеют разную юридическую силу и образуют иерархическую систему, где нижестоящие акты не должны противоречить вышестоящим нормам права;

- принцип системности представляет собой требование внутренней взаимосвязи и непротиворечивости нормативных правовых актов, регулирующих разные, но взаимосвязанные общественные отношения;

- принцип научности представляет собой требование привлечения специальных знаний для прогнозирования последствий принятия того или иного нормативного акта в сфере государственного и муниципального управления [4];

- принцип антикоррупционной направленности является важным условием эффективности правового регулирования государственного и муниципального управления;

- принцип правовой определенности означает, что нормы права должны быть понятными, иметь однозначное толкование, а их несоблюдение должно влечь четко определенные последствия;

- принцип гласности и учета общественного мнения означает, что нормативные акты, регламентирующие вопросы государственного и муниципального управления, должны проходить общественное обсуждение еще на стадии проекта, а принятые нормативные правовые акты должны быть надлежащим образом опубликованы.

Соблюдение перечисленных выше принципов, позволит повысить качество правового регулирования системы муниципального управления.

На основе современной практики муниципального управления выделены основные пути совершенствования процессов регулирования системы муниципального управления в РФ:

- дальнейшее совершенствование Федерального закона №131-ФЗ в части уточнения полномочий и статуса органов муниципального управления, порядка формирования их организационной структуры;

- повышения статуса глав муниципальных образований, возможно предоставление прав муниципалитетам самостоятельного избрания главы;

- предоставления больших полномочий в части формирования системы внутреннего предварительного контроля в процессе принятия бюджета и утверждения муниципальных программ, а также последующего бюджета в ходе формирования отчетов о реализации бюджетных обязательств и мероприятий, закрепленных в муниципальных программах.

Таким образом, муниципальное управление представляет собой сложносоставной элемент общей системы управления в государстве, его необходимо рассматривать используя процессный подход, с соблюдением принципов правового регулирования системы муниципального управления.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации // <http://www.constitution.ru/>.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ. // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/.

3. Баранов Д.Н. Экономика города: учебное пособие. Ч. 1 / Д.Н. Баранов; Московский ун-т им. С.Ю. Витте. Каф. экономики городского хозяйства и сферы обслуживания. – М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2014.

4. Новиков И.В. Городская политика в век устойчивого развития // Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика. Материалы III международной научно-практической конференции. под ред. Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко. – 2016. – С. 445–452.

ЭКОНОМИКА РИСКОВ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Солодовников С. Ю., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

В современном мире нарушено геополитическое и политико-экономическое равновесие, сформировался однополярный мир и усиливается борьба за все виды ресурсов. Человечество быстро входит в новую эпоху, содержательно охарактеризовать которую современная экономическая наука оказалась не в состоянии. Сказать, что последняя находится сегодня в гносеологическом кризисе, – не сказать ничего! Ж. Бодрийяр категорически заявляет: «политическая экономия кончается на наших глазах, превращаясь в трансэкономику спекуляции, которая забавляется своей собственной логикой – закон стоимости, законы рынка, производство, прибавочная стоимость, классическая логика капитала, но которая не несет в себе более ничего экономического или политического. Это – чистая игра с изменчивыми и произвольными правилами, катастрофическая игра» [1, с. 53]. По существу, сегодня правомерно говорить о гносеологической катастрофе Экономической науки, которая оказалась неспособной содержательно ответить на два главных фундаментальных вопроса политической экономии: в какой экономической системе человечество сегодня живет и какие интересы ее детерминируют?

Сегодня для обозначения контуров качественно нового состояния современного нам общества наиболее распространенным является социальная парадигма «постиндустриального общества». Сторонниками этой парадигмы, а также «производными» от нее теоретическими построениями («информационное общество», «экономика знаний», «посткапиталистическая экономика» и т. д.), отмечается, что быстрое развитие технологий требует соответствующих изменений специализации профессиональных навыков, т. е. возникает проблема подготовки и переподготовки кадров. Рост уровня специализации навыков в условиях быстрых изменений квалификационных требований приводит к снижению взаимозаменяемости труда. Соответственно, возрастают издержки замены интеллектуального труда, которые более высоки по сравнению с издержками замены физического труда. Изменения в производстве, вызванные технологическими новациями, оказывают множественное и не всегда однозначное влияние на занятость, которое проявляется, прежде всего, в изменении структуры спроса на труд, а также в характере производственных отношений.

Последователи этой парадигмы отмечают, что при переходе к постиндустриальному обществу повышается роль знаний, что выражается в изменении соотношения факторов производства (ведущее место занимают знания и информация) и имеет место трансформация структуры добавленной стоимости (в ней возрастает доля стоимости, созданная интеллектом). Разберем последний тезис на предмет его методологической обоснованности. Прежде всего, важнейший посыл Д. Белла о том, что при переходе к постиндустриальному обществу повышается роль знаний представляется безусловно правильным. Но именно в этой безусловной правильности и заключается его методологическая погрешность. Поясним это подробнее. Принцип возрастания роли знаний по мере технического прогресса человеческого общества неизменно действует, начиная с каменного века, порождая при этом все бо-

лее сложные формы разделения и кооперации труда. Повышение роли знаний о природе, человеке и обществе не являются феноменологической особенностью современного (в терминологии Д. Белла – постиндустриального) общества, а напротив, сопровождает Человечество на протяжении всей его истории. Таким образом, в данном случае у Д. Белла обнаруживается методологическая ошибка, а именно общее (возрастание роли знаний) приравнивается к частному (главному феноменологическому признаку современного общества).

Критически рассмотрим тезис последователей Д. Белла о переходе в постиндустриальном (современном) обществе роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг. По нашему мнению, все экономически развитые страны в этом контексте сегодня могут быть условно разделены на два типа: *во-первых*, это страны, которые исходя из стратегии приоритетного развития промышленности развивают сверхиндустриальную экономику (в ФРГ – это индустрия 4.0), при этом опережающими темпами развиваются услуги промышленного характера. В странах, проводящих промышленную политику, направленную на создание и развитие сверхиндустрии, сфера услуг настолько тесно переплетается со сферой промышленного производства, дополняя и развивая друг друга, что статистически они не всегда могут быть разграничены. На практике наблюдается статистический учет одних и тех же услуг промышленного характера как в сфере промышленного производства, так и в сфере услуг; *во-вторых*, это страны, которые исходят из стратегии построения «классической постиндустриальной экономики», сопровождаемой относительной деградацией национального промышленного комплекса (например, Великобритания) и опережающим развитием услуг «не промышленного характера»: финансово-спекулятивные, социальные, традиционные и т. д. Соотнесение вышеприведенной типологии стран и теории постиндустриального общества позволяют сделать вывод, что Д. Белл и его последователи в своих обобщениях игнорировали опыт стран первого типа (со сверхиндустриальной экономикой), возводя особенности развития страны второго типа (с сервисной экономикой) в разряд общего. При этом у апологетов постиндустриальной социальной парадигмы обнаруживаются следующие методологические просчеты: игнорирование исторического опыта, а именно опыта развития стран со сверхиндустриальной экономикой, и отождествление частного и общего, т. е. феноменологические особенности стран с сервисной экономикой возводятся в разряд всеобщих онтологических закономерностей. Последнее, по нашему мнению, стало возможным, по причине преобладания в теоретических построениях Д. Белла либерально-рыночной идеологии, перерастающей у некоторых его последователей в беккеровский рыночный фундаментализм.

Вместе с тем теоретические разработки постиндустриального общества Д. Белла обладают значительным гносеологическим потенциалом при описании и исследовании экономик стран второго типа. В настоящее время рядом ученых и политиков уже применяются понятия «сверхиндустриальная экономика» и «постиндустриальная экономика», как дополняющие друг друга как при описании разных моделей развития (онтологический подход), так и при описании различий национальных экономик (феноменологический подход).

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

В современна экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века, рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг

в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Собственно говоря, важным отличием рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению. Если посмотреть на процессы сборки и разборки социального субъекта через призму категории экономика рисков, то становится очевидным, что в данном случае идет речь не только о нарушении рыночных принципов ценообразования, т. е. о значительном сокращении сферы применения закона спроса и предложения в хозяйственной практике, но и о нарушении законов образования и эволюции социальных классов, когда высшие классы могут навязывать средним и низшим классам свою идеологию, свою мораль, свои интересы.

Значительный вклад в превращение традиционной капиталистической экономики в экономику рисков принадлежит глобальным спекулятивным финансам. То, что в последние двадцать лет значительно повысилась неустойчивость мировой экономики, прежде всего, связано с изменением в ней роли и функций финансов, а также значительным усилением глобальной финансовой неустойчивости. В основе последней лежит изменение природы и роли финансов: из обеспечивающих и обслуживающих экономику они стали доминирующими над экономикой.

Еще одной важной причиной возникновения и сохранения экономики рисков выступает очень высокая неопределенность технико-технологических прогнозов. В результате возникает множество дополнительных рисков на уровне государства и коммерческих организаций, вызванных этой неопределенностью. Примером этому может служить глубокий кризис наноиндустрии. Понять природу экономики рисков – значит научиться им противостоять. Без обновления методологии политической экономии это будет невозможно.

Список использованных источников

1. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: СОВРЕМЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Ставерская Т. А., Жиликова Е. В., *Харьковский государственный университет
питания и торговли, г. Харьков, Украина*

В конце второго тысячелетия перед обществом предстал ряд вызовов, связанных с несостоятельностью потребительской модели индустриальной экономики обеспечить дальнейшее развитие, а именно: отрицательное антропологическое влияние на окружающую среду, перманентные полисистемные кризисы национальных и мировой экономики. В поиске ответа на эти вызовы появилась концепция устойчивого развития и, со временем, стала главной парадигмой третьего тысячелетия.

В основу концепции устойчивого развития положен поиск баланса между тремя аспектами человеческой жизнедеятельности: экологической, социальной и экономической. Актуальность концепции устойчивого развития обусловлена осознанием того, что от скорости решения названных проблем зависит уровень благополучия следующего поколения.

Первые идеи по устойчивому развитию нашли свое изложение в научных трудах еще во второй половине XX века. Большой вклад в изучение теоретических и практических ас-

пектов устойчивого развития внесли зарубежные ученые Г. Дейли, И. Гуйт, А. Дэвид, В. Гальперин, В. Геец, Д. Гильдер, К. Гофман, А. Гранберг, К. Эрроу, Я. Жалило, С. Монфред, Л. Онисто. Различные аспекты устойчивого развития освещаются в трудах таких отечественных экономистов, как Ю. Туница, М. Хвесик, В. Шевчук, В. Трегобчук, В. Барановский, М. Голубец, А. Пашенцев, С. Харичков, Е. Хлобыстов, В. Юрчишин, Ю. Федоров, Н. Катцов, Н. Кобышева, В. Мелешко, Ю. Полонская и другие. Несмотря на весомый вклад ученых-экономистов, следует отметить, что единого мнения относительно понимания этой концепции не сформировано, дальнейшего рассмотрения требует выделение отдельных составляющих устойчивого развития и их места в стратегическом планировании устойчивого развития, целей и задач отдельных отраслей экономики для достижения идейных постулатов концепции устойчивого развития.

Определение устойчивого развития сформулировано в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее»: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Оно включает два базовых понятия: потребности, в частности, необходимые для существования беднейших слоев населения, которые должны стать важнейшим приоритетом; ограничения, обусловленные состоянием технологией и организацией общества, накладываемые на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности» [1, с. 50–51].

В своей эволюции концепция менялась с изменением основных акцентов в ее трактовке, взаимодействия между собой основных составляющих и совершенствования понимания взаимодействия человека и окружающей среды.

Надо заметить, что видение сущности устойчивого развития в научной среде имеет особенность сочетать в одно целое понятие экологического и экономического развития, или социального и экономического развития.

Среди существующих подходов по внедрению идей устойчивого развития наиболее известна диаграмма Венна, которую впервые опубликовал экономист Эдвард Барбиери в 1987 году (рисунок 1).

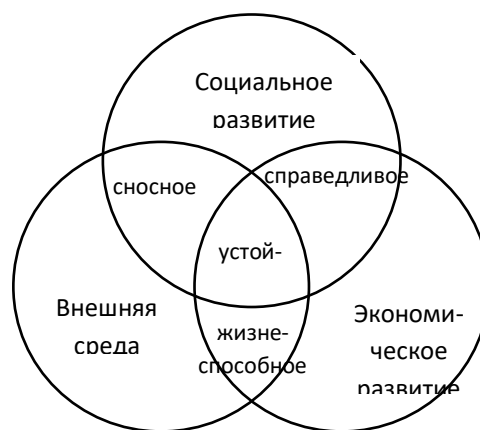


Рисунок 1 – Концепция устойчивого развития [2]

Ряд современных ученых считают, что основой парадигмы устойчивого развития является теория экологической модернизации, которая объединяет идеи «зеленого капитализма», теории общества риска и устойчивого развития (А. Мол, Р. Спааргарен, Э. Гидденс, А. Вилли, Дж. Хубер, М. Яничке). По мнению сторонников этой теории, в обществах с развитыми демократическими институтами трансформация не коснется существующих отношений собственности, она сфокусирована на совершенствовании организационных структур производства и потребления.

Основными агентами такой реструктуризации является частное предпринимательство, а также государство и инвайронментальные движения, хотя идеология и социальные функции последних меняются. Государство становится партнером частного бизнеса и зеленого движения, отказываясь от директивного бюрократического регулирования. Его главная задача – создать благоприятную среду для проэкологической деятельности бизнеса, стимулировать его самоорганизацию. Таким образом, цель экомодернизации – на основе общественного согласия («договора») встроить экологические ограничители в функционирование рыночной экономики [3].

Еще в 1972 г. генеральный секретарь конференции в Стокгольме М. Стронг в своем докладе сформулировал и обосновал концепцию экоразвития «как экологически ориентированного социально-экономического развития, при котором рост благосостояния людей не сопровождается ухудшением среды обитания и деградацией природных систем», доказав необходимость перехода человечества от экономической к эколого-экономической системе.

На основании исследования доклада «Наше общее будущее» Николай и Александр Талавира, отметили, что понятие «экологически устойчивое экономическое развитие» является тождественным понятию «устойчивое развитие» [4, с. 78].

Проблемные аспекты экологизации экономики сегодня также исследуют Грицевич И., Аверченкова А., Галенович А., Федоров Ю., Катцов Н., Кобышева Н., Мелешко В., Полонская Ю. и другие ученые.

Социогуманитарное направление исследований характеризует ценностные ориентиры устойчивого развития следующим образом: гармония человека с природой, которая требует от человечества остановить свою экспансию в природу; гармония человека с обществом, для чего индивид должен уравнивать свои эгоистические претензии с интересами коллектива, социума, государства; гармония человека с самим собой, которая предусматривает приобретение смысла жизни и счастья [5, с. 7].

Заслуживает отдельного внимания, точка зрения современного украинского ученого Куценко В. Й., который считает, что сегодня особую актуальность приобретает формирование ноосферной парадигмы развития экономики и общества, так как «...устойчивое (животворящее, стабильное) развитие не обеспечивается рыночной (монетарной) экономической системой, особенно через привлечение кредитных заимствований» [6].

Куценко В. Й. считает, что внедрение духовно-нравственной концепции ноосферной экономики обеспечит устойчивое развитие общества, что является развитием идеи В. Вернадского, который обосновывал концепцию ноосферы как качественно нового состояния цивилизации, что обуславливает необходимость глобального единства человечества на рационально разумной, максимально гуманизированой и экологической основе.

Научные подходы к определению концепции устойчивого развития имеют различные, а порой противоположные направления исследования. Так А.Ф. Новикова, А. И. Амоша, В.П. Антонюк рассматривают социальные аспекты устойчивого развития региона; Н. и А. Талавира исследуют устойчивое развитие как науку, близкую по своим идеям в биоэкономике; И. Оробец исследовал эволюцию устойчивого развития с помощью историко-генетического подхода; Е. В. Прушковская, Ю. А. Шевченко провели анализ концепций «зеленой экономики», устойчивого развития и зеленого роста. Существует также скептическая, критическая точка зрения на устойчивое развитие, принадлежащая Л. Мельник и М. Голубец. Однако неоспоримым является заключение о необходимости смены парадигмы и разработке концепции развития на основе социальной, экологической и экономической составляющих.

Актуальность данного вопроса подтверждается увеличением количества исследований связанных, с устойчивым развитием отраслей – сельскохозяйственной, энергетической, сферы услуг и других.

Одной из важнейших отраслей современной экономики Украины является торговля, которая обеспечивает условия поддержки отечественного производителя, наполнение доходной части

бюджета, удовлетворяет потребности и способствует повышению уровня жизни населения и общественного благосостояния, в частности, путем обеспечения занятости населения, создания новых рабочих мест, стимулирует развитие инвестиционных процессов тому подобное. Ведущая роль торговли в экономике страны актуализирует исследования вопросов, связанных с определением стратегических приоритетов обеспечения ее устойчивого развития.

В предыдущих работах нами было отмечено, что обеспечение устойчивого развития должно основываться на отраслевой концепции иерархического структурирования уровней финансовых отношений. Современный этап экономического развития Украины, характеризующийся синергетическим эффектом последствий периода рыночных трансформаций и периода рыночных реформ, проявляет себя выраженными смешанными (отрицательными и положительными) эффектами и одновременно создает предпосылки для развития позитивных процессов, соответствующих вызовам будущего развития [7].

Таким, образом, изучив подходы к определению сущности и содержания концепции устойчивого развития, которые сформировались в современном научном поле, можно сделать следующие выводы:

- 1) устойчивое развитие следует рассматривать во взаимодействии трех его подсистем (социальной, экологической и экономической) в процессе которого определяется приоритетность одной из подсистем в конкретный момент с последующим изменением рангов приоритетности;
- 2) обеспечение устойчивого развития должно основываться на отраслевой концепции иерархического структурирования уровней финансово-экономических отношений. Обратное влияние отраслевого деления на макроуровень обеспечения устойчивого развития предлагаем определять через долю отрасли в структуре формирования ВВП страны;
- 3) по отношению к торговой отрасли более содержательным является критериальное распределение экономической детерминанты на общеэкономические, эколого-экономические, социально-экономические и финансово-экономические компоненты обеспечения устойчивого развития;
- 4) основным инструментом стратегического обеспечения устойчивого развития экономики страны в целом и, в частности, торговой отрасли, является синергия концептуальных принципов устойчивого развития, системного анализа детерминант, эффективных рычагов и методов реализации концепций устойчивого развития страны / региона / торгового предприятия.

Список использованных источников

1. Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Barbier E. The Concept of Sustainable Economic Development, Environmental Conservation. – № 14 (2). – 1987. – С. 101–110.
3. Карасева Н.В., Сегеда І.В. Генезис екологічної парадигми сталого розвитку цивілізації: сутність і етапи становлення // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 6. – С. 27–32.
4. Talavyria, Mykola and Talavyria, Oleksandr. From bioeconomics to sustainable development. In: Challenges for the Agricultural Sector in Central and Eastern Europe. Agroinform Kiadó, Budapest, 2014. – P. 71–83.
5. Хвесик М. А., Шубалий О. М. Сучасна парадигма сталого розвитку в умовах глобалізації // Економіка природокористування і охорони довкілля: [зб. наук. пр.] / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2011. С. 4 – 14.
6. Куценко В.Й. Ноосферна парадигма розвитку економіки // Economic Annals-XXI. – 2015. – № 3–4(1). – С. 8–11.
7. Ставерська Т. О. Визначення стратегічних пріоритетів забезпечення сталого розвитку торговельної галузі в умовах кризи // Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: колективна монографія / За заг. ред. А. С. Крутової – Х.: Видавець Іванченко І. С. – 2018. – С. 170–183.

СОБСТВЕННОСТЬ И ГОСУДАРСТВО: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Угарина Т.А., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Во все времена субъекты экономических отношений располагали определенными материальными благами, которые позволяли им реализовывать экономические функции в системе общественного воспроизводства.

Материальные блага составляют вещественное содержание отношений собственности, но не сводятся к нему. Каждое материальное благо является объектом общественного устройства, поскольку кому-то принадлежит. То есть материальный продукт, вовлеченный в общественный оборот, имеет социальную сторону, поскольку создан и используется в чьих-то экономических интересах, являющихся частью и результатом общественных взаимодействий. Социальную регламентацию и институциональное закрепление межсубъектных процессов принадлежности – отчужденности В. Н. Герасимов определил как персонификацию присваиваемых объектов. «Всякий продукт и его движение социально персонифицируются, «привязываются» к конкретным субъектам, всегда определяется его социальная принадлежность и переход от одних субъектов к другим» [1, с. 83].

Процесс включения материальных благ и нематериальных объектов в сферу жизнедеятельности определенного субъекта с позиции экономического присвоения, в результате позволяет обеспечить исключительные возможности для использования их полезных свойств в своих целях.

На каждом историческом этапе развития общества система распределения материальных благ в наиболее общем виде отражает отношения отчуждения и присвоения, являющихся сущностным экономическим содержанием отношений собственности как исторически сложившегося отношения в обществе по поводу и в связи с распределением материальных благ между различными субъектами. Первым среди равных из них выступает государство. Роль и функции государства, как субъекта экономических отношений, являются непосредственным объектом дискуссий, ведущихся между философами, политиками, экономистами с самых основ его зарождения. Несколько позже наиболее острая полемика имела место в научной дискуссии в связи с отождествлением понятий «государство» и «общество». В этом случае государственный аппарат рассматривается как орган управления государством-обществом, что, по сути, приводит к подмене интересов общества интересами государства как субъекта власти. В этом случае приходится констатировать наличие определенного противоречия между статусом государства как выразителя интересов всего общества и как обособленного института, способного бюрократическими методами подчинять социум. Но как свидетельствует всемирная история, человечество не только теоретически обосновало решение этой дилеммы, но и направило бюрократическую мощь на реализацию национальных интересов социума. Так, со временем государство из «левафа» превращается в подотчетный обществу институт, решения и действия которого находятся под контролем общественных организаций и всех его членов. Этому содействовала экономическая и политическая суверенизация личности – результат демократических преобразований в наиболее развитых странах.

Важно, что как субъект экономических отношений государство не всегда участвовало в производстве материальных благ и ему не всегда принадлежали средства производства. Длительное время государственная собственность представляла по преимуществу аккумулируемые путем сбора налогов денежные средства и налоги в натуральном выражении. История экономической мысли в целом отражает тенденцию к постепенному усилению роли государства в экономических отношениях: сначала посредством увеличения денежной массы в собственности государства, затем – в процессе расширения рынков сбыта государству отводится роль не только военного, но уже производственного и социального характера, что предполагает его непосредственное участие в различных инвестиционных проектах. Постепенно возникновение

социально-экономических функций государства расширило круг государственного имущества, формируемого за счет налогов. «Это нашло выражение в образовании особой части доходов и расходов государственного бюджета, направляемой на трансферты и государственные инвестиции. И, наконец, образование особого блока государственной собственности в виде имущества принадлежащих государству предприятий и организаций и формируемого за счет доходов от их деятельности еще больше увеличивало ее объем и структуру» [2, с. 310].

В дальнейшем, в первой трети XX в. Дж. М. Кейнс впервые подверг сомнению способность рыночной стихии к саморегуляции, заявив, что без участия государства стабильного экономического равновесия не будет. В результате влияние государства на отношения присвоения материальных благ стало осуществляться посредством рыночных инструментов, таких как налоги, объемы государственных закупок, а потом и процентные ставки, цены, изменение денежной массы, и пр. Одновременно развитие промышленного сектора индустриальных стран потребовало от государственного управления в качестве экономического рычага овладение средствами производства и реализации мер по поддержанию развития частных форм присвоения. И с этого момента государственная собственность на средства производства становится одним из важнейших регуляторов экономических процессов. В качестве способов ее формирования, как правило, выделяются следующие основные два направления: 1. Создание новых объектов за государственный счет; 2. Национализация государством имущества посредством: а) полного или частичного выкупа объектов у частных лиц; б) безвозмездной конфискации.

Но уже на рубеже 80–90-х годов XX в. в государственной собственности стали видеть основную причину торможения экономического роста. Последовали социально-экономические реформы по трансформации экономических систем, перевернувшие систему мирохозяйственных связей и геополитический расклад мира. Следует подчеркнуть, что в зависимости от типа экономической системы решались разные задачи. Так, в странах с экономиками смешанного типа после волны приватизации ряда государственных объектов с целью стимулирования экономического роста стала активно поддерживаться так называемая новая экономическая политика, суть которой состоит в повышении роли государства в регулировании экономических и социальных процессов. Например, Д. Стиглиц, Д. Аклероф, М. Спенс выступали за активное участие государства в регулировании экономики, полагая, что свободное, стихийное развитие рынка создает неравные условия хозяйствования.

Что же касается стран с административно-командным типом экономики, то в качестве основной цели выдвигается необходимость формирования системы рыночных отношений, что с точки зрения реформирования отношений собственности предполагает формирование частных форм присвоения посредством отчуждения государственного имущества и создания структур частного бизнеса. И в этом случае государство также берет на себя выполнение таких специфических, не свойственных ему функции, как управление и координация трансформационным процессом, контроля за изменениями в социуме, внесение корректировок в процессе становления и развития рыночных институтов и организаций. При этом, государство, как субъект экономических отношений, продолжает оставаться одним из крупнейших собственников средств производства во многих странах постсоветского пространства. В целом для всех стран в мире, как утверждает В.А. Галанов «в долгосрочной экономической перспективе доля государственной собственности в экономиках всех стран имеет тенденцию к увеличению. Частично данную тенденцию можно проиллюстрировать увеличением доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте. Так, в основных европейских странах она в конце XIX в. составляла 10 %, в США – 6–7 %; в 50 –х гг. – соответственно 25 и 20 %, в конце XX в. – соответственно около 45 и 33 %» [3, с. 93]. Это во многом объясняется тем, что государственная собственность в наибольшей мере позволяет концентрировать ресурсы на определенных направлениях, расширяет возможности в макроэкономическом регулировании экономики. Вмешательство государства в экономику становится наиболее сильным тогда, когда оно само реализует хозяйственные функции, является собственником и управляет своим имуществом. Особенно важную роль государственная собственность и государственное управление имеет при решении общенациональных задач социального, экологического, стратегического характера и пр.

В этой связи отечественные и зарубежные экономисты стремятся уточнить границы государственного воздействия на экономику через определение понятий «государственная собственность» и «государственный сектор». Причем, одни под государственной собственностью понимают «предприятия, принадлежащие государству полностью или частично», а под государственным сектором «объем вмешательства государства в экономическую жизнь» [4, с. 23]. Другие – наоборот: понимают под государственной собственностью «все материальное и нематериальное имущество, находящееся в распоряжении государства», а под государственным сектором «совокупность государственных предприятий, организаций и учреждений» [5, с. 27].

Резонный взгляд на данный вопрос представляют те авторы, которые используют расширенную трактовку понятия «государственный сектор», в соответствии с которой – это не только сфера государственного имущества, но также бюджет и другие ресурсы, находящиеся в распоряжении государства. Государственная собственность – основа государственного сектора, включающего также инфраструктуру и ведомства, учреждения по управлению, распоряжению, контролю за использованием государственных объектов. [6, с. 5]. Следует также учитывать различные функции государства как института, осуществляющего перераспределение доходов общества в соответствии с социально-экономическими целями. При этом, государственные расходы могут направляться на финансирование как государственных, так и частных организаций. Кроме того, государственный заказ может быть размещен у субъектов с различной формой собственности. То есть, в этом случае понятие государственного сектора трактуется в более широком смысле, чем государственной собственности.

Имеется на этот счет и противоположное мнение: «государственная собственность все материальное и нематериальное имущество, принадлежащее государству, то государственный сектор охватывает лишь часть государственной собственности и включает имущество предприятий, организаций и учреждений, принадлежащее государству» [2, с. 309].

Другими словами, дискуссия охватывает не диалектический вопрос «сущности» и «явления», а исключительно функциональную взаимосвязь понятий в контексте соотношения «целого» и «части», либо различных «частей» как единого «целого».

Представляется, что в приводимых суждениях, отношения собственности, по сути, отождествляются с объектами присвоения. Это приводит к тому, что если в логико-гносеологическом контексте государственную собственность идентифицировать исключительно с присваиваемым имуществом (объектами собственности), то отпадает необходимость в исследовании столь сложного политико-экономического и институционального феномена отношений, связанного не только с формами присвоения и социальной динамикой современного общества, но и с ее социальной ролью в системе рыночного хозяйства. Объекты государственной собственности – это всего лишь те материальные блага, включая специфические ценности, по поводу которых формируются и воспроизводятся конкурентные отношения между государством и другими хозяйствующими субъектами. Когда государство выступает как субъект экономических отношений и таким образом реализует функцию собственника средств производства в рамках национальной экономики и за ее пределами, то эти отношения имеют определенную форму присвоения – полную или частичную – в зависимости от степени участия государства в капитале организации. Тем не менее и этот подход к пониманию отношений собственности все чаще критикуется ввиду того, что не отражает потребности не только теории, но и хозяйственной практики. Поскольку государственная собственность, кроме указанного реализует общегосударственные (общенациональные) интересы, то наиболее ценным из содержательного ее контекста выделяется социальный аспект. В этом случае определенно объективизируется ее основная задача, заключающаяся в наиболее полном удовлетворении общих потребностей для всех членов общества. Можно согласиться с тем, что «такой подход к государственной собственности преобладал в рамках политической экономии. Он используется и в современной статистике. Такой подход можно назвать ресурсным или факторным. Однако недостаточность подобного подхода выявилась как с позиции воспроизводственного подхода в рамках политической экономии, так и с позиций неинституциональной теории» [7, с. 113].

Уйти от подобного «экономического утилитаризма» позволяет действующий в методологии институционализма «принцип холизма, означающий, во – первых, рассмотрение социально–экономической системы в ее целостном развитии. Во – вторых, индивиды получают характеристики через призму существования институтов, которые предопределяют их поведение и взаимодействие» [8, с. 18]. Это видение дает возможность рассмотреть и оценить влияние государства на результаты развития социума с учетом функциональных механизмов, которые, будучи легитимными, тесно увязываются с юридической детерминантой определенного социума.

В то же время ряд авторов и вовсе не видят противоречия в вопросе о соотношении государственного сектора и государственной собственности, поскольку, в соответствии с трактовкой законодательств большинства стран мира – это понятия взаимозаменяемые, содержащие имущество двух уровней власти (национальной и региональной), относящихся к государственной собственности. Надо отметить, что в этой связи вопросы возникали у российских исследователей ввиду значительности масштабов страны и ее регионов. Имелись разные позиции по соотношению федеральной собственности и муниципальной. Так, например, В. Кошкин, В. Шупыро, В. Бирюков, В. С. Лисин рассматривают муниципальную собственность как вид государственной собственности наряду с федеральной. «Государственная и муниципальная собственность по отношению к частной являются однотипными поскольку реализует общий интерес, а частная индивидуальный, либо частный». [9, с. 105]. Одновременно возникла и другая позиция, которую выражали некоторые экономисты, полагая, что «муниципальная собственность ... это негосударственная форма собственности. Относительное обособление местного самоуправления ... порождает необходимость создания ... экономической основы этой формы власти» [10, с. 73]. Данный подход не получил институционального закрепления. Напротив закон пресекает подобный подход к государственному имуществу и бюджетным средствам регионов как в административном, так и уголовном порядке.

В целом следует отметить, что рассмотрение структурных элементов двух уровней власти позволяет отметить, что размер и доля государственной собственности, степень охвата ею сфер экономики определяется в каждой стране социально-экономической целесообразностью, особенностями формирования национального хозяйства, историческими и культурными традициями. При этом государственная собственность всегда и однозначно выступает в первую очередь в качестве материального основания для реализации функций государства как социального института.

Список использованных источников

1. Герасимов Н.В., Экономическая система: генезис, структура, развитие / Редкол.: Э.А. Лутохина и др. – Мн.: Навука і тэхніка. 1991.
2. Собственность в экономической системе России/ Под ред. В.Н. Черковца, В.М. Кулькова. – М.: ТЕИС. 1998.
3. Галанов В.А., Гришина О.А., Шibaев С.Р. Управление государственной собственностью на акции: Учебник / Под ред. В.А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Волков А.Н. Швеция: социально-экономическая модель. – М., Мысль, 1991.
5. Балацкий Е.В. проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1997. – № 6. – С. 23–29.
6. Якобсон Л.И. Предисловие к русскому изданию // Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М., 1995.
7. Государственная собственность в экономике России и других стран. Вопросы истории и теории/ под ред. В.Н. Черковца. – М.: экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2002.
8. Лемещенко П.С. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – Мн.: ООО «ФУАинформ», 2003.
9. Лисин В.С. Преобразование отношений собственности в стратегии российских экономических реформ. – М.: Высшая школа, 1998.
10. Рыночная трансформация отношений собственности в России / Под ред. Игнатовой Т.В., Некрасова В.Н. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС. 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК

Фахс Мохаммед Саммир, *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Проведенные нами научные исследования показали необходимость разработки, внедрения и использования современного логистического подхода на базе опыта развитых стран и отечественного научно-технического потенциала.

Для этого разработана структура логистической системы при осуществлении авиационных перевозок (рисунок 1).

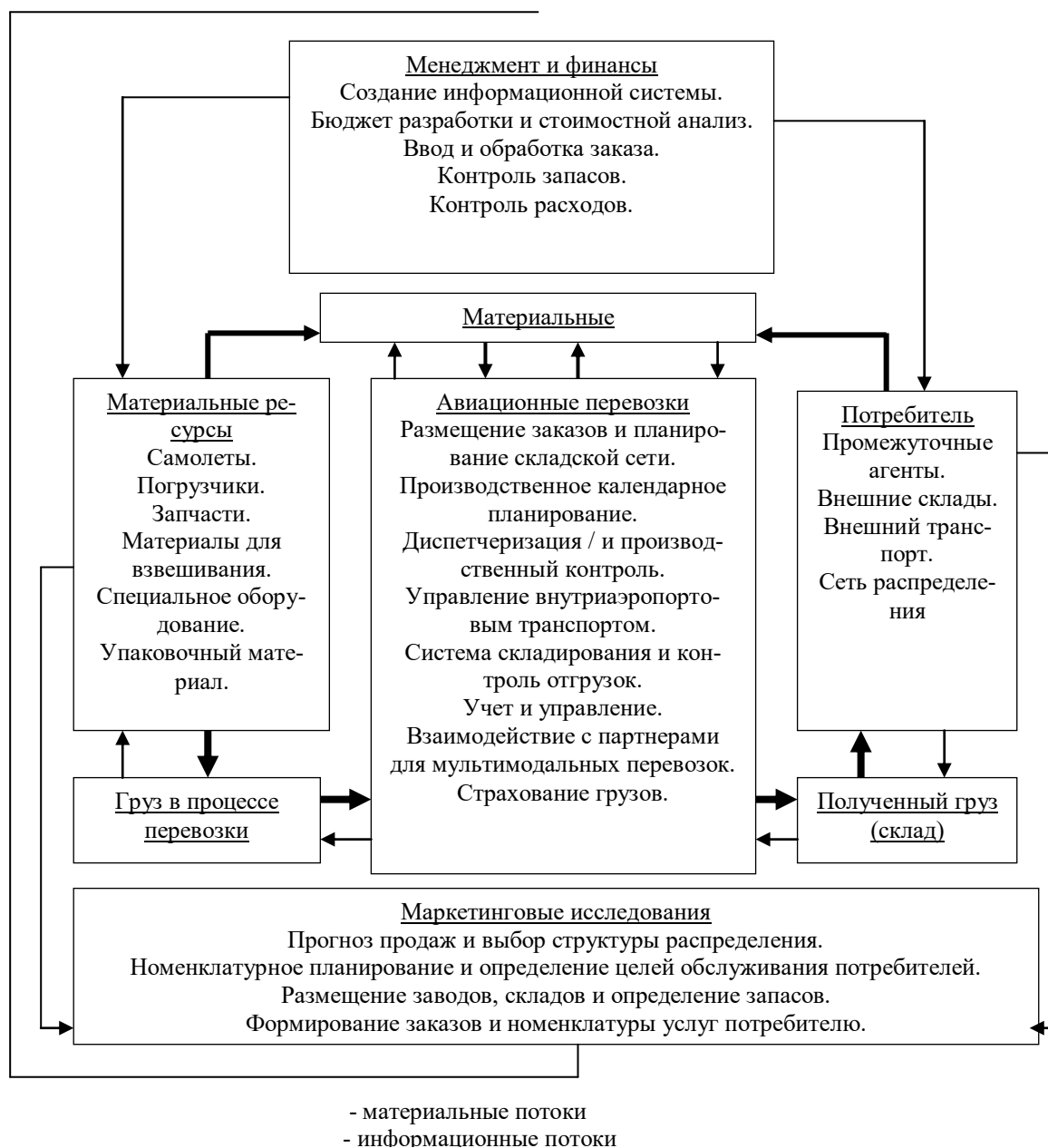


Рисунок 1 – Структура логистической системы при осуществлении авиационных перевозок

Данная структура логистической системы авиационных перевозок позволяет реализовать авиационным сектором его основные функции, определять формы и методы влияния на эти объекты, включая придания инновационному процессу непрерывного характера, создания современной организации объединения разработок, производства и сбыта услуг, использование высококвалифицированных менеджеров, выявлять резервы и эффективно их использовать.

Список использованных источников

1. Крылова, М.Д. Логистика в бизнесе / М.Д. Крылова. – М.: Фис, 2004.
2. Карнаухов, С.Б. Логистические системы в экономике России / С.Б. Карнаухов С.Б. – М.: Благовест-В, 2002. – 216 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Халикова Д. Г., Смотрина О. С., *Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург, Россия*

На протяжении последних десятилетий одной из существенных проблем малых предприятий является проблема устойчивого развития и в свою очередь, создание благоприятных условий для перехода к нему. Эти проблемы в большинстве случаев увязывают с такими понятиями как научно-техническое развитие, научно-технический прогресс и научно-техническая революция. В научной литературе нет однозначной трактовки этих понятий, но в обобщенном виде можно принимать следующее. Так, Н. Гребенева определяет научно-техническое развитие – как процесс совершенствования техники, технологии, выпускаемой продукции и услуг и профессиональных возможностей кадров в целях интенсификации производств, повышения его эффективности и качества продукции [1].

На научно-техническое развитие институциональных структур влияет комбинация таких факторов как: изготовление нового, ещё неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного блага; внедрение нового, практически никому неизвестного метода производства; освоение нового рынка сбыта; получение новых источников сырья, полуфабрикатов; проведение соответствующей реорганизации [2].

Инновации являются главной составляющей научно-технического развития. Различные подходы к понятию «инновация» представлены в таблице [3].

В настоящее время малое предпринимательство является неотъемлемым структурным и функциональным элементом любой национальной экономики.

В работах В. Никонова, Н. Мамедовой, представлены основные критерии отнесения предприятий к малому бизнесу. Традиционно являются среднесписочная численность работников, доходы за год по правилам налогового учета, суммарная доля участия в уставном капитале. Однако с 2017 года изменились критерии отнесения предприятий к малым предприятиям:

1) среднесписочная численность работников за предыдущий календарный год должна составлять не более 15 человек для микро предприятий и от 16 до 100 человек – для малых предприятий;

2) доходы за год по данным налогового учета должны составлять до 120 млн руб. для микро предприятий и до 800 млн руб. для малых предприятий;

3) суммарная доля участия в уставном капитале государства, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, а также благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 %;

4) суммарная доля участия в уставном капитале иностранных организаций, крупного бизнеса не должна превышать 49 %;

5) акционерные общества могут получить статус малого предприятия только при наличии особого статуса, например, участник проекта «Сколково» [4, 5].

Таблица 1 – Систематизация определений категории «инновация»

Автор	Определение
Б. Санто	Инновация – это такой общественный – технический – экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий.
Э. А. Уткин, Н. И. Морозова, Г. И. Морозова	Под инновацией обычно подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога.
А. С. Кулагин	Инновация – новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции.
Р. А. Фатхутдинов	Инновация – это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического или другого вида эффекта.
Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева	Инновация – нововведение в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.
А. Л. Суворова	Инновация – использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса деятельности производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности.

Источник: разработка автора.

На сегодняшний день в России развитие малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в рамках которого предприятиям, попадающим в категорию малых и средних, государство предоставляет финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, а также помощь в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников [6].

Анализ современных исследований малого предпринимательства с позиций инновационного развития показал наличие трех подходов. Первую самую обширную группу составляют:

1) эмпирические исследования малого инновационного бизнеса и методов его поддержки в отдельных регионах или федеральных округах Российской Федерации. К ним относятся работы О. В. Федорова, С. Г. Немцева, Е. В. Ганичевой, Н. В. Михальченкова, Е. М. Колмаковой, К. А. Крутчанковой и др. [7; 8; 9; 10]. В данных работах обобщается практический опыт управления инновационной деятельностью малого предпринимательства, что позволяет понять экономические процессы, происходящие в различных регионах, поскольку общие статистические данные по развитию малого бизнеса не дают такой возможности. Од-

нако, различие в методологии исследования и теоретических подходах, иногда отсутствие теоретической основы дает слабую сопоставимость результатов.

2) определенная группа исследований акцентирует внимание на инфраструктуре инновационной деятельности малого бизнеса как обязательном условии его развития. Основывается данный подход на традиционном экономическом анализе и отражен в работах Н. П. Макашевой, Е. И. Минаковой, С. А. Орловой, Л. Е. Лазаренко, Г. А. Гайнуллиной и др. [11; 12; 13]. Традиционность экономического анализа сводится к понимаю системы стимулирования инновационного малого предпринимательства как механической, с позиций неоклассической экономической науки. Например, Г. А. Гайнуллина отмечает, что сферы предпринимательства и инфраструктуры находятся во взаимосвязи и взаимопроникновении, т. е. «в системе инфраструктуры возможно функционирование элементов предпринимательского действия» [11, с. 168].

Данный подход к развитию инновационного малого предпринимательства является полезным, позволяет проанализировать необходимость и достаточность создания организаций инфраструктуры в регионе. При этом не дает возможности рассматривать иные, в том числе государственные инструменты стимулирования развития инновационного малого бизнеса, не позволяет выработать механизмов оценки эффективности мероприятий по развитию малого бизнеса, в том числе инновационного.

3) следующая группа исследований рассматривает ограничения инновационной деятельности малого предпринимательства на основе институционального подхода. В рамках данной группы исследований преобладают теоретические подходы, содержание которых постепенно сближается. К ним относятся работы В. В. Вольчика, М. В. Подшивалова, М. В. Кузнецова [14; 15; 16] и др.

Сущность данного подхода очень точно выражает цитата из статьи В. В. Вольчика: «создание институтов нельзя заменить выделением бюджетных средств на поддержку тех или иных форм предпринимательской активности. Такие меры по поддержке предпринимательства в лучшем случае дают локальный и кратковременный эффект» [14, с. 54]. Институциональный подход, на наш взгляд, представляет наилучший способ анализа системы развития инновационного малого предпринимательства (института), дает возможность формировать теоретическую базу для эмпирических исследований. Кроме того, институциональная методология анализа представляет в настоящее время альтернативу неоклассической теории (мейнстриму), что позволяет «находить новый инструментарий и новые объекты исследований, а также глубже или с отличных от других школ позиций изучать некоторые, казалось бы, давно известные явления экономической жизни». В рамках данного подхода отмечается понятийное многообразие. Например, В. В. Вольчик использует понятие институциональных барьеров, М. В. Подшивалова – институциональной среды, М. В. Кузнецова – институты поддержки малого и среднего предпринимательства. Терминологическая неопределенность затрудняет формирование теоретико-методологической основы исследований, но при этом является необходимым условием развития науки.

Таким образом, наряду с неоклассическим подходом к исследованию инновационного малого предпринимательства в последние десятилетия получили развитие подходы, основывающиеся на теоретических и эмпирических исследованиях институтов, как необходимое условие развития малого предпринимательства. В данной статье были систематизированы основные подходы к анализу инновационной деятельности малого предпринимательства.

Список используемых источников

1. Гребенева, Н.А. Теоретические аспекты научно-технического развития предприятия // Сборник научных трудов : материалы всероссийской научно-практической конференции, 2016. – 28 с.

2. Корабейников, И.Н., Синюков А.А. Классификация научно-технического развития промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 4. С. 223–226.
3. Соболева, О.Н. Управление инновационными и научно-техническими процессами в сельскохозяйственной организации : Монография // Киров, 2014. 74 с.
4. Мамедова, Н.А. Девяткин Е.А. Малый бизнес в рыночной среде // М.:НИЦ ИНФРА-М [Электронный ресурс].: – Режим доступа: Znanium.com, 2016. 152 с.
5. Никонов, В.А. Понятие и содержание предпринимательства. Субъекты малого бизнеса // В сборнике: Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее сборник статей V Международной научно-практической конференции. МЦНС «Наука и Просвещение». 2016. С. 46–51.
- 6 О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон № 209-ФЗ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.
7. Ганичева, Е.В., Михальченков Н.В. Малое инновационное предпринимательство типичных регионов Центральной России: состояние и развитие // Вектор науки ТГУ. 2014. № 3. С. 109–112.
8. Колмакова, Е.М. Факторы активизации инновационной деятельности российских регионов // Вестник ЧелГУ. 2012. № 3. С. 6–8.
9. Крутчанкова, К.А., Бухтиярова Т.И. Инновационная активность предпринимательства Курганской области // АБУ. 2013. № 10. С. 79–86.
10. Федоров, О.В., Немцев С.Г. Инновационная деятельность регионов Приволжского федерального округа // Вестник ЧГУ. 2013. № 2. С. 324–327.
11. Гайнуллина, Г. А. Инфраструктура малого предпринимательства: анализ состояния и перспективы развития в г. Омске // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 166–173.
12. Минакова, Е.И., Орлова С.А., Лазаренко Л.Е. Развитие инфраструктуры государственной поддержки малых и средних предприятий в России и за рубежом // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 2925–2929.
13. Макашева, Н.П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 3. С.161–172.
14. Вольчик В.В. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: проблема институциональных барьеров // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). 2012. № 3. С. 52–62.
15. Подшивалова, М.В. Методологические принципы исследования институциональной среды малых предприятий промышленности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2017. № 9. С. 32–41.
16. Кузнецова, М.В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства: необходимость, сущность и особенности на современном этапе // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 12–3. С. 43–46.

ОБЩЕМИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Хвесеня Н. П., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Высшее образование XXI столетия становится стратегическим ресурсом национальной конкурентоспособности, фактором формирования человеческого капитала нового качества. Университеты 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.

Конкурентоспособность экономик стран напрямую зависит от производства человеческого капитала и формирования новых знаний. Использование социально-экономических показателей позволяет провести международные сравнения. Сопоставим Индекс глобальной

конкурентоспособности GCI (The Global Competitiveness Index), рассчитанный по методике Всемирного экономического форума, Глобальный инновационный индекс, подсчитанный Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD, Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) и рейтинг национальных систем высшего образования (U21 Ranking of National Higher Education Systems) по версии международной сети университетов Universitas 21.

Индекс глобальной конкурентоспособности включает общедоступные статистические данные и результаты опроса руководителей компаний. Высшее образование и профессиональная подготовка, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал являются контрольными показателями из 12 экономических показателей, отражающих национальную конкурентоспособность. Теоретические и эмпирические исследования по всему спектру факторов и взаимосвязей между ними за 2017–2018 год позволили выявить лидеров мировых конкурентоспособных экономик – Швейцария, США, Сингапур, Нидерланды, Германия, Гонконг, Швеция, Великобритания, Япония, Финляндия. Республика Беларусь не учитывается в представленном рейтинге, Россия заняла 38 место, следом за ней следует Польша [1].

По результатам рейтинга Глобального инновационного индекса 2018 к ведущим странам-новаторам относятся Швейцария, Швеция, Нидерланды, США, Великобритания, Дания, Сингапур, Финляндия, Германия. Мониторинг осуществляется по 126 странам и территориям мира. 80 параметров объединены в 7 групп показателей: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, уровень развития рынка, уровень развития бизнеса, результаты в области знаний и технологий, результаты творческой деятельности. Республика Беларусь в 2017 г. заняла 88 позицию, 2018 г. – 86; 39 место среди 39 стран Европы [2].

В рейтинге национальных систем высшего образования лидируют США, Швейцария, Великобритания, Дания, Швеция, Сингапур, Канада, Нидерланды, Финляндия. Учитываются четыре группы показателей: 1. ресурсы (инвестиции со стороны частного и государственного секторов) – 25%; 2. результаты (научные исследования, научные публикации, соответствие высшего образования потребностям национального рынка труда, включая последующее трудоустройство выпускников учебных заведений) – 40%; 3. связи (уровень международного сотрудничества, который демонстрирует степень открытости или замкнутости системы высшего образования) – 10%; 4. среда (государственная политика и регулирование, возможности получения образования) – 25%. Республика Беларусь не представлена в этом показателе, Россия занимает 33 позицию среди 50 исследуемых образовательных систем высшей школы за 2017 год [3].

Таким образом, можно констатировать, что инновационная активность национальных экономических систем и лидирующие позиции высших образовательных систем находятся в прямой зависимости. Конкурентоспособную экономику и высокоэффективные системы образования демонстрируют такие страны как Швейцария, Швеция, Нидерланды, США, Великобритания, Сингапур, Германия, Финляндия и др.

Высшее образование всё активнее включается в глобальные интеграционные процессы. Рыночные силы, непрерывное обновление производства и управления, прорывные инновации заставляют экономических субъектов иметь соответствующих специалистов и технологии. Социальный заказ поступает на такие знания, навыки и умения, которые востребованы для успешной профессиональной деятельности, специальные компетенции для работы в инновационных средах. Инновации являются локомотивом экономического роста в долгосрочном периоде. Проанализируем инновации в современном университете, т. к. последние приобрели особую социально-экономическую ценность в конкурентной среде.

1. 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 раскрытия инновационного потенциала, формирование инновационных компетенций. Инновационные компетенции – это те знания и навыки, которые дополняют специальные компетенции на рабочих местах и создают основу для 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.

Белорусский государственный университет занимает особое место в системе учебных организаций Беларуси. По результатам рейтинга версии QS World University Rankings с 2014 г. БГУ входит в топ-500 лучших университетов мира из 1000 вузов, представленных в списке. По данным авторитетных международных рейтинговых агентств среди 30000 учреждений высшего образования БГУ входит в 2 % лучших университетов мира. Результаты проводимых в университете научных исследований лежат в основе решения ряда крупных проблем в науке и технике. С 2016 до 2020 года учреждение выполняет 472 темы по 12 государственным программам научных исследований, в 10 из них является головной организацией-исполнителем. Научно-исследовательскую деятельность координирует Главное управление науки. Учебно-научно-производственное унитарное предприятие «Унитехпром БГУ» является субъектом инновационной инфраструктуры – научно-технологическим парком. Студенты имеют возможность приобщаться к науке: на каждом факультете созданы студенческие научно-исследовательские лаборатории (СНИЛ). С целью стимулирования подготовки кадров высшей квалификации ежегодно проводится конкурс на лучшую СНИЛ. По итогам конкурса победители рекомендуются для поощрения специальным фондом Президента Республики Беларусь по социальной поддержке одаренных учащихся и студентов. В БГУ работает 49 студенческих лабораторий [4].

2. В образовании используются новые формы взаимодействия: *горизонтальные сетевые структуры, разнообразные виртуальные практики*. Открываются филиалы вузов за рубежом, предлагаются различные учебные программы. Широко используется виртуальная практика образования: программы дистанционного обучения, телеконференции, образование через Интернет. В Республике Беларусь БГУИР, БНТУ, БГУ практикуют дистанционное обучение, которое предполагает взаимодействие преподавателя и студента на расстоянии, через Интернет. Это относится к лекциям, консультациям, заданиям для самостоятельной работы, списку литературы. Сессия сдаётся в вузе. После обучения выпускник получает диплом или сертификат в зависимости от программы и вуза. Дистанционные программы не подходят для обучения тем профессиям, где много практических занятий (медицина).

3. В новом миропорядке изменяются *парадигмы организации и управления учреждениями*. Высшие учебные заведения выступают в качестве обособленных самостоятельных экономических единиц, субъектов-предпринимателей, происходит процесс *коммерциализации* учебно-научной деятельности. Университеты предлагают уникальные профессии. Культивируется бесконфликтность в отношениях преподавателей и студентов. Взаимодействие в учебном заведении напоминает рыночное между продавцом и покупателем: «клиент всегда прав!». В качестве клиента выступает студент. Внутренние структуры учебных заведений ориентированы на конкурентоспособность. Факультеты, лаборатории, кафедры рассматриваются с точки зрения доходности, эффективности их деятельности [5].

Проникновение принципов бизнес-управления в учебно-научные учреждения, *корпоративизация* выражается в усилении власти профессиональных менеджеров [6]. Качество учебного процесса обеспечивается тотальным управлением и включает три аспекта: качество персонала и учебных программ, качество подготовки студентов и качество учебной среды. Система менеджмента качества в БГУ была внедрена в 2010 г. и ориентирована на регламен-

тацию учебного, научного и воспитательного процессов. Соответствует международным стандартам серии ТСО-9000 в национальной системе сертификации и немецкой системе сертификации. В университете с 2013 г. введены образовательные стандарты третьего поколения и соответствующие им учебные планы, предусматривающие увеличение дисциплин по выбору, уменьшение аудиторной нагрузки на студента, увеличение объема их самостоятельной работы. Тактика в области качества образования в БГУ заключается в использовании услуг творческого преподавателя и обеспечении высокого уровня информационно-образовательной и научной среды. Стратегия университета состоит в обеспечении достойного места в мировом образовательном пространстве: вхождении в 1 % лучших университетов мира. Конкурентоспособность БГУ подтверждается высоким конкурсом абитуриентов.

4. Создаётся *новая культура обучения*, старые, апробированные десятилетиями подходы, не удовлетворяют скорейшему решению современных задач. Создание «человека в профессии» требует соответствующих методов обучения и оценивания. Активные и интерактивные методы способствуют развитию компетенций для сегодняшней трудовой жизни и инновационных компетенций, проявлению творчества, инициативы, применение и объединение знаний и методов в различных областях, работе в команде на принципах этики и социальной ответственности. Современные обучающие методы объединяют *междисциплинарность, интернациональность и предпринимательские способности*, студенты учатся инновационным навыкам для будущей работы: критическому мышлению, аналитическому решению проблем, эффективному взаимодействию [7]. Стратегия развития БГУ направлена на развитие инновационных компетенций.

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, аспирантов. В Ереванском коммюнике министров образования (2015 год) указывается на то, что необходимо выпускникам обладать компетенциями, подходящими для вступления на рынок труда и новыми компетенциями, в связи с этим актуальна зарубежная производственная практика. БГУ, как лучший вуз страны, интегрирован в международное образовательное пространство. Ежегодно около 500 студентов, магистрантов и аспирантов направляются в командировки за рубеж для овладения компетенциями международного уровня.

В мире развивается два пространства обучения – национальное и наднациональное. Действуя в многообразной учебной среде, студент развивает и приобретает инновационные навыки для будущей работы. Актуальным для учебного процесса является вопрос разработки и оценки приобретения компетенций в области инноваций. Нужна новая парадигма, объединяющая обучение, исследования и инновации на всех уровнях обучения, а также их оценка.

Список использованных источников

1. Индекс глобальной конкурентоспособности. [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YwXvniLaLYJ:gtmarket.ru/ratings/global-competitivenessindex/info+&cd=3&hl=ru&ct=clnk&gl=by&client=opera>. – Дата доступа: 11.02.2019.
2. Глобальный инновационный индекс. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.google.by/search?client=opera&q=глобальный+инновационный+индекс+2018&sourceid=opera&ie=UTF-8&oe=UTF-8>. – Дата доступа: 11.02.2019.
3. Рейтинг национальных систем высшего образования. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/u21-ranking-of-national-higher-education-systems/info>. – Дата доступа: 11.02.2019.
4. Белорусский государственный университет. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.bsu.by/main.aspx?guid=1831>. – Дата доступа: 12.02.2019.

5. Хвесеня Н.П. Управление качеством образовательного процесса в университете. – Тез. докл. I Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, Республика Беларусь, 29–30 сент. 2016 г. /редко л. М.Л. Зеленкевич (отв.ред.) [и др.] : Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016. – С. 125–126.

6. Пак Ю.Н., Нугужин Ж.С., Пак Д.Ю., Иманов М.О. Инновационно-предпринимательский университет как новая социально-экономическая модель высшей школы. – 2017. – № 6. – С. 13–24.

7. Педагогика высшей школы и методика преподавания экономических дисциплин. Электронный учебно-методический комплекс для специальностей: 1-25 01 01 «Экономическая теория», 1-25 01 04 «Финансы и кредит», 1-26 02 02 «Менеджмент». [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/214246/1/Педагогика%20высшей%20школы%20и%20методика%20преподавания.pdf>. – Дата доступа: 13.02.2019.

ТИПОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК ПРОЦИКЛИЧЕСКОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Чепиков М. Ю., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Влияние институтов на экономический цикл отмечается не только многими зарубежными, но и крупнейшими отечественными исследователями [1, с. 37; 2, с. 19]. Многими современными исследователями отмечается важность институтов в формировании и преодолении проциклической макроэкономической политики [3, с. 257].

Современные попытки группирования и классификации институциональных ловушек государственного управления используют достаточно сложную систему критериев и многоуровневое ранжирование с не вполне ясными целями [4, с. 19].

В данной публикации сосредоточим внимание на более скромной задаче: попытаемся типологизировать институциональные ловушки проциклической политики (дисфункции) по мере их влияния на усиление колебаний в условиях экономического цикла:

- 1) общие;
- 2) специальные;
- 3) специфические.

К общим отнесем те институты экономической политики, которые не только усиливают, но и собственно генерируют циклические колебания в очень многих и различающихся по экономической и политической среде. В силу распространенности и повторяемости во многих странах такие ловушки легче всего выявляются и известны достаточно давно в рамках теорий институтов и циклов. Самым известным случаем является политический бизнес-цикл [5; 6]. По гипотезе отца модели политических бизнес циклов лауреата Нобелевской премии У.Нордхауса, предвыборный бум и после-выборный спад являются результатом рестриктивной политики в начальные годы администрации избранного президента, с последующей экспансией перед выборами. Максимизация голосов сводится к манипулированию экономикой в рамках краткосрочной кривой Филлипса. Рестриктивная политика является попыткой снизить инфляцию и тем самым инфляционных ожиданий, сдвигающей кривую Филлипса влево- вниз. По мере приближения выборов экспансия направлена на снижение безработицы и использование краткосрочного выбора между инфляцией и безработицей. [7]

К специальным будем относить институциональные ловушки, которые усиливают экономические колебания в отдельных группах стран или на протяжении нескольких среднесрочных циклов. За ними, в силу сравнительной распространенности, чаще всего следят те, кто разрабатывает или исследует экономическую политику [3, с. 257]. Проциклическость фискальной политики на развивающихся рынках традиционна: в 1960–1990 гг. более 90 % развивающихся стран демонстрировали проциклическую госрасходов по сравнению с 20 % ин-

дустриальных стран. Менее известно, что за два последние десятилетия многие развивающиеся рынки смогли вырваться из ловушки фискальной процикличности, такой значительный сдвиг можно объяснить улучшением фискальных институтов (правил фискальной политики), основанных на скорректированных по циклу первичных дефицитах. Такие правила помогают гарантировать, что страны будут сберегать в хорошие времена, а, следовательно, тратить в плохие времена.

К специфическим отнесем те дисфункции институтов, которые возникают только в особенных условиях и/или только в некоторых странах. В силу особенности появления и малой распространенности мало исследуются и остаются вне поля зрения крупных исследователей. Примером может служить случай ловушки модернизации без приватизации в Республике Беларусь:

- Закупка под госгарантии импортного оборудования.
- Проблемы с установкой и выпуском, накопление валютных затрат.
- Затоваривание складов из-за отсутствия изначальной сбытовой стратегии.
- «Разгрузка складов» за счет демпинга, т.е. продажи дешевле себестоимости.
- Обоснование для дальнейшего перевооружения промышленности [8].

Ловушка процикличности модернизации основывается на рассогласовании интересов экономических агентов на всех стадиях процесса модернизации, приводящего к разорительным расходам государства в период подъема и необходимости погашать валютные долги по выданным под государственные гарантии кредитов в период экономического спада, в условиях асинхронных экономических, инфляционных и социально-ориентированных политико-деловых циклов Республики Беларусь и ее основных торговых партнеров [9; 10].

Список использованных источников

1. Зенькова Л.П. Трансформационные экономики: кратко- и среднесрочные экономические циклы. - Минск: ИВЦ Минфина, 2015 – 236 с.
2. Зенькова Л.П., Новиков М.М. Кратко- и среднесрочные циклы: теория формирования, методология статистического моделирования и анализа на стадии образования и использования доходов, прогнозирование кризисов. – Минск: ИВЦ Минфина, 2019 – 220с.
3. Чепиков М.Ю. Проциклическая макроэкономическая политика и развитие институтов // Беларусь-2030 : государство, бизнес, наука, образование : мат. V Межд. науч. конф., посвящ. 20-летию образования экономического факультета Белорус. гос. ун-та, Минск, 14 дек. 2018 г. / БГУ. – Минск : Право и экономика, 2018 – 282 с.
4. Будович М. С. Развитие исследований из области теории институциональных ловушек и классификация ловушек // Вестник Финансового Университета. 2013, № 5. С. 17–25.
5. May A.M. The Political Business Cycle: An Institutional Critique and Reconstruction (1987). CBA Faculty Publications. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://digitalcommons.unl.edu/cbafacpub/19> Дата доступа: 04.02.2019.
6. Dubois E. Political Business Cycles 40 Years after Nordhaus. Public Choice, Springer Verlag, 2016, 166 (1-2), pp.235–259.
7. Nordhaus W.D. The Political Business Cycle // Review of Economic Studies 42 (April 1975): P. 169–190.
8. Чепиков М.Ю. Переходная экономика, институты и белорусский экономический рост // Презентация, 30.11.2013 г., SYMPA (Школа молодых менеджеров публичного администрирования). Минск. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/108029> Дата доступа: 04.02.2019.
9. Чепиков М.Ю. Уроки глобализации для циклического роста белорусской экономики // Что дает Беларуси глобализация? – Мн.: БГУ, 2004. – С. 164–181. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/112632> Дата доступа: 04.02.2019.
10. Гайдук К., Чубрик А. Рост в пользу бедных? Факторы, определяющие динамику благосостояния населения Беларуси. Рабочий материал WP/2007/02, Исследовательский центр ИПМ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.old.research.by/pdf/wp2007r02.pdf> Дата доступа: 04.02.2019.

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

*Чигрина А. И., Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
г. Гродно, Беларусь*

Вопросы природы, сущности и механизма функционирования, проблематики развития рынка недвижимости рассматриваются в современной экономической науке. В Словаре терминов недвижимости рынок недвижимости представлен рынком, объектом купли-продажи на котором являются земля, здания, сооружения, постройки, дома, квартиры, основные средства, который включает определенный набор механизмов, посредством которых: передаются права на собственность и связанные с ней интересы; устанавливаются цены; распределяется пространство между различными собственниками недвижимости [1, с. 16]. Данное определение ограничивает сферу отношений, возникающих в процессе оборота на рынке недвижимости, так как не разграничивает сегменты рынка, и взаимоотношения с другими субъектами экономических отношений.

Изучение сущности и механизмов рынка недвижимости показало, что имеющиеся определения и выводы ведущих специалистов юристов и экономистов в области недвижимости не имеют должной степени согласованности по экономическим, финансовым и правовым аспектам, что в дальнейшем отражается на взаимосвязи экономического оборота и гражданско-правового регулирования в разрезе сегментов рынка недвижимости. В наибольшей степени в трудах отечественных ученых проработаны аспекты функционирования рынка жилой недвижимости, в то время как зарубежные исследователи акцентируют внимание на рынок коммерческой недвижимости.

Действующим законодательством Республики Беларусь законодательно определены нормы, закрепляющие виды недвижимости, особенности оборота различных объектов недвижимости, особенности государственной регистрации, особенности лицензирования деятельности, специфику работы с объектами жилой недвижимости, особенности оборота нежилой недвижимости, аспекты приватизации и разгосударствления. Административными методами государственного регулирования рынка недвижимости Республики Беларусь является: лицензирование в области рынка недвижимости; регулирование риэлтерской деятельности; государственная регистрация недвижимого имущества, прав на него и следок с ним; установление правил пользования жилыми помещениями и пр.

В законодательном порядке термин «рынок недвижимости» не закреплен, устоявшегося определения данного термина нет, однако, в целях организации эффективного взаимодействия субъектов в сфере отношений, связанных с недвижимостью, разработки методов оценки и управления рынком недвижимости на различных уровнях, существует необходимость развития теоретико-методологических наработок, грамотного владения терминологией и знания основных понятий в области рынка недвижимости. В профессиональной терминологии необходимо свободно ориентироваться как законодателям, так и профессиональным участникам рынка недвижимости. Структура, инфраструктура, категоричный аппарат и терминология рынка недвижимости складывались стихийно, в результате происходящих экономических и социальных процессов в обществе. В качестве основы использовался опыт стран с развитым рынком недвижимости, стран постсоветского пространства, который при разработке законодательной, нормативной, методической базы рынка адаптировался к реальным экономическим условиям Республики Беларусь.

Проведенное исследование научных наработок позволило выделить три направления формирования понятия «рынок недвижимости»:

1. Научное направление, объединяющее авторские к определению сущности понятия «рынок недвижимости», которое представлено тремя подходами: а) отождествление рынка

недвижимости с механизмом, посредством которого передаются права собственности и связанные с ними интересы; б) рассмотрение рынка недвижимости через призму экономических отношений на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях; в) ограничение рынка недвижимости сделками купли – продажи и установлением равновесных цен.

2. Профессиональное направление, объединяющее терминологию, используемую специалистами-практиками рынка жилой и нежилой недвижимости, оценщиками, риелторами;

3. Лингвистическое направление, объединяющее составителей словарей и терминологических справочников, отражающие как сложившуюся практику, так и логическую структуру терминов и определений.

Во всех выделенных направлениях рынок недвижимости рассматривается однобоко, с учетом одной из его характеристик. Определение рынка недвижимости и терминология для него должны быть основаны на том факте, что недвижимость есть категория, являющаяся и объектом права, и объектом экономических отношений как для физических, так и юридических лиц. Применение системного подхода при разработке общепринятой терминологии для всех участников рынка недвижимости позволит облегчить общение между субъектами рынка, что будет способствовать более эффективному развитию рынка недвижимости.

Рынок недвижимости как инвестиционный рынок и как часть финансового рынка обладает определенными характеристиками, важными с точки зрения инвестора, которые являются следствием особенностей самой недвижимости. Рынку недвижимости свойственны как общие черты, характерные для каждого рынка, так и специфические признаки, вытекающие из специфики самой недвижимости. Среди общих характеристик следует выделить, прежде всего, добровольность заключаемых сделок, эквивалентность рынка, отсутствие одного доминирующего участника (исключение монополии).

К особенным характеристикам рынка недвижимости отнесены:

- локальный характер рынка, что является консеквенцией неизменности местоположения объекта недвижимости и невозможности его перемещения на другие рынки;
- сегментация рынка – в результате многообразия видов недвижимости и прав на недвижимость, что приводит к проблемам на этапе сравнения объектов недвижимости;
- несовершенство рынка проявляется в трудности достижения равновесия на рынке; такие особенности недвижимости как высокая капиталоемкость и длинный инвестиционный цикл приводят к тому, что предложению трудно соответствовать существующему спросу;
- малая гибкость рынка – проявляется чаще всего, в постоянстве предложения недвижимости в краткосрочной перспективе;
- затруднение в доступе к информации – отсутствие информации о проводимых транзакциях приводит к сложностям на этапе определения рыночной цены недвижимости;
- государственный интервенционизм в пределах рынка – издание нормативных актов, касающихся рынка и изменчивость этого регулирования повышают инвестиционный риск;
- низкая эффективность рынка, возникающая в результате отсутствия доступа к достоверной и исчерпывающей информации о рынке недвижимости.

Обобщение теоретических и практических подходов к исследуемому понятию позволили сформулировать его специфические признаки, необходимые для дальнейшей разработки организационно – экономического механизма повышения экономической эффективности рынка недвижимости:

1. Присутствие ограниченного числа продавцов и покупателей, что обусловлено высокой стоимостью сделок с недвижимостью, что в свою очередь влияет на количество сделок на рынке. Стать субъектом рынка недвижимости доступно не любому физическому и юридическому лицу, а только тем, кто обладает достаточными для этого финансовыми ресурсами, в том числе, полученными на финансовых рынках и рынках капитала.

2. Высокая техническая комбинационность сделок, осуществляемых на рынке недвижимости, что обуславливает существенный уровень транзакционных издержек и пролонги-

рованных временных затрат при осуществлении коммерческих сделок с недвижимостью. Срок между предложением объекта недвижимости на рынке и его реализацией является достаточно длительным и называется сроком экспозиции объекта на рынке. По динамике сроков экспозиции объектов можно делать выводы о предпочтениях покупателей.

3. Меньшая ликвидность объектов недвижимого имущества сравнению с другими типами товаров. Чем выше техническая комбинационность сделок и длиннее срок экспозиции, тем ниже ликвидность объекта недвижимости. Более низкий уровень ликвидности отличается более высоким уровнем затрат.

4. Специфический характер товара, так как каждый объект недвижимости не является стандартизированным, его главная характеристика – это уникальная совокупность внешних и внутренних характеристик, что оказывает влияния на жизненный цикл каждого объекта, его ценообразование и особенности прединвестиционного выбора.

5. Амбивалентность рынка недвижимости с позиции двойственности коммерческих операций на рынке – реализация объектов недвижимости, а также предоставление услуг от объектов недвижимости, что делает возможным получение прибыли как эксплуатацию недвижимости, так и от реализации объектов. Все это также обосновывает взаимосвязи рынка недвижимости с рынками товаров, капиталов и финансов.

6. Фиксированность объекта недвижимости по отношению к земельному участку определяет зависимость стоимости объекта от состояния региональной экономики. Так, проведенный анализ в главе 2 показал, что рынок недвижимости г. Минска существенно отличается от рынков недвижимости областных центров, что также обуславливает необходимость учета региональных особенностей экономического развития, так как фактор местоположения является детерминирующим при исследовании характеристик стоимости, эффективности и риска объекта недвижимости.

7. Фиксированность объекта недвижимости определяет относительную независимость отношений рынка недвижимости от экспортных и импортных операций в стране в отношении ранее возведенных объектов, оказывает существенное влияние при строительстве новых объектов; предполагает косвенную зависимость от колебания курсов валют, так как владельцы частной коммерческой недвижимости наделены правом устанавливать арендные ставки в валюте, следовательно, величина арендного платежа зависит от установленного в государстве валютного курса, что в конечном итоге влияет на конечную стоимость продукта.

На основе обоснования характеристик, функций, механизмов и сегментов рынка недвижимости, а также особенностей его развития в Республике Беларусь, обоснована необходимость уточнения экономического содержания понятия «рынок недвижимости». Предложено экономическую категорию рынок недвижимости определить как особую экономико-правовую среду организации и согласования деятельности хозяйствующих субъектов и физических лиц, где объектом купли-продажи выступают земля, коммерческая и некоммерческая недвижимость, а также особый организационно - экономический механизм повышения экономической эффективности, процессы и процедуры выделения и обращения земельных участков, объектов коммерческой и некоммерческой недвижимости на протяжении их жизненного цикла.

Представленное определение сущности рынка недвижимости в отличии от существующих подходов к трактовке этой дефиниции позволяет учитывать и согласовывать как правовые, так и экономические интересы хозяйствующих субъектов и физических лиц на рынке недвижимости, разрабатывать механизмы управления рынком недвижимости, прорабатывать теоретико-методологические основы создания, обращения, управления и регистрации объектов недвижимости с учетом их отнесения к различным сегментам рынка, а также в зависимости от стадии жизненного цикла. Разработка единого определения создает научную основу для применения системного подхода к развитию концептуальных основ функционирования рынка недвижимости в Республике Беларусь, разработки методик его анализа, подходов к

управлению и повышению эффективности сегментов рынка недвижимости, формированию общепринятой и единой терминологии, что позволит облегчить взаимодействие между различными участниками рынка недвижимости, будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности рынка и его включению в мировой экономический оборот. Сегментация рынка создаст основу для разработки концептуальных основ функционирования рынка недвижимости в разрезе сегментов, совершенствования информационного обеспечения сделок, что позволит обеспечить рынок прозрачностью и необходимой для повышения инвестиционной активности информационной составляющей.

Список использованных источников

1. Гриненко, С. В. Экономика недвижимости. Для студентов экономических специальностей / С.В. Гриненко. – Таганрог: Изд – во ТРТУ, 2004. – 107 с.

ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Шамаева А. С., *Московский университет им.С. Ю. Витте,
г. Москва, Россия*

Изначально понятие стратегии использовалось только в военном деле, обозначая искусство командира управлять военными действиями и разрабатывать план передвижения войск. В дальнейшем термин применяется руководителями почти любого предприятия, которые должны владеть искусством стратегии.

Стратегия современной организации является комплексом его политических установок и перспективной программы действий, в рамках которой и планируется достижение главной цели. А целью хозяйствующего субъекта выступает состояние планируемой реальности, которого желает добиться хозяйствующий субъект собственными усилиями [1, с. 448].

В качестве основных элементов стратегии можно выделить:

- система целей, к которым относится миссия, а также специфические и общеорганизационные цели.
- политика, представленная совокупностью определенных правил организационных действий, которые направлены на достижение запланированных целей;
- планы, то есть определенные конкретные действия, направленные на реализацию принятой политики по решению задач распределения ресурсов.

Конкурентные стратегии направлены на реализацию результатов предприятия. Стратегия в целом отвечает на вопрос, как будет действовать предприятие, какими способами движется организация к достижению поставленных целей.

Любая стратегия, в том числе и конкурентная стратегия, должна связать прошлое и будущее, указывая пути развития предприятия. Основные типы конкурентных стратегий: Стратегия лидерства по издержкам, Стратегия широкой дифференциации, Сфокусированная стратегия низких издержек, Сфокусированная стратегия дифференциации, Стратегия оптимальных издержек [1, с. 449].

Конкурентные стратегии включают в себя стратегию лидерства в издержках, направленную на достижение конкурентного преимущества через низкие затраты на важные элементы продукции. В этом случае снижается себестоимость продукции по сравнению с продукцией конкурентов.

Стратегия дифференциации является противоположной стратегии по издержкам, она направлена на обслуживание всей совокупности рынка при использовании стандартной продукции. Конкурентные стратегии дифференциации направлены на выпуск нового товара для покупателей, предъявляющих специфические требования и готовых платить за уникальность товара. В этом случае растет себестоимость продукции и цена на неё [2, с. 115].

Конкурентные стратегии фокусирования представляют собой узкую специализацию, при которой происходит выбор, ограниченный масштабами сферы деятельности предприятия. При использовании этой стратегии круг потребителей является очерченным. Стратегия фокусирования основывается на выборе узкого круга конкуренции в отраслевой рыночной нише. Ее выбирают небольшие предприятия по причине недостаточного количества финансовых ресурсов. Еще одной основной причиной выбора стратегии фокусирования является барьер для отрасли.

Конкурентные стратегии новаторства заключаются в том, что фирма предлагает для рынка оригинальную продукцию, при этом она получает устойчивые конкурентные преимущества. Они быстро растут и получают высокую прибыль. Для такой стратегии характерен высокий риск, опасность имитации с конкурентной стороны, неустойчивое качество. Эту стратегию чаще всего используют крупные и небольшие предприятия, при этом необходим персонал высокой квалификации и большое количество финансовых ресурсов.

Стратегия синергизма объединяет две или более бизнес-единицы под общим руководством. Синергия означает переход количества к новому качеству, предполагая эффективную деятельность компании и способствуя высокой рентабельности. Такая конкурентная стратегия может уменьшить оперативность и гибкость в управлении.

Успех предприятия как рыночного игрока определяется качеством его конкурентной стратегии. Стратегия не всегда оформляется документально, чаще она представляет собой набор положений и принципов, которыми компания в лице ее сотрудников руководствуется при работе на рынке.

В иерархии стратегий предприятия конкурентная стратегия занимает особое положение, так как определяет потенциал развития компании в целом и служит ориентиром для формирования функциональных стратегий.

При работе над конкурентными стратегиями мы интегрируем теоретический базис стратегического планирования и маркетинга, практический опыт и экспертные знания. Ключевые инструменты разработки конкурентной стратегии:

- модель Абеля,
- STEP-анализ,
- SWOT-анализ,
- модель «пяти сил Портера»,
- портфельные методы анализа (BCG, McKinsey, матрица Ансоффа и пр.),
- методы стратегического маркетинга (модели 4P/4C, 7P/7C, карты конкурентного позиционирования и пр.) [3, с. 115].

Компании и продукты развиваются на рынке в соответствии с концепцией жизненного цикла, проходя основные стадии от появления на рынке (рождения) до ухода с рынка (смерти). При этом различаются определенные виды жизненных циклов:

- традиционный (постепенный рост и падение спроса);
- бум (быстрый рост спроса и сохранение его на высоком уровне достаточно продолжительное время);
- увлечение (быстрые рост и падение спроса);
- сезонность (изменение спроса по временам года) и другие.

На любой стадии жизненного цикла и при любом его виде грамотная конкурентная стратегия позволяет правильно позиционировать продукт на рынке в частности, а в целом – формировать продуктовый портфель, который обеспечит реализацию как тактических, так и стратегических целей развития предприятия:

- а) сегодня – максимизировать прибыль с учетом сформированного задела;
- б) завтра – обеспечить потенциал прибыльности с учетом будущей структуры и потребностей рынка.

Современный рынок динамичен и достаточно непредсказуем. Успех любой компании зависит не только от внутренней, но и от внешней среды. Важнейшая задача бизнеса – мгновенно адаптироваться к происходящему. И без стратегии в этом вопросе не обойтись. Ее разработка и есть одна из основных задач планирования [1, с. 450].

Определить приоритетные направления развития, понять ожидания клиентов, обозначить организационные цели, оценить бизнес-факторы – все это и есть стратегическое планирование. Оно осуществляется на основании мониторинга следующих важнейших характеристик, которые могут повлиять на экономические показатели работы компании:

- Объем потенциального рынка.
- Преимущества и недостатки реализуемой продукции.
- Присутствие аналогичного ассортимента и его сильные стороны.
- Ожидания потребителей.
- Дополнительные факторы, влияющие на покупательскую способность (регион, особенности политического строя и действующего законодательства в стране, демография и т. д.).

С одной стороны, жизнь без стратегии, конечно же, возможна, и этому есть бесчисленные подтверждения в любой системе. Но это обычное эволюционное развитие, характерное для всего живого мира, не обладающего признаками разумности. Эволюционное развитие предусматривает реактивное поведение на внешние изменения, при котором выживают только те, кто успел приспособиться к новым условиям. А те, кто случайно, в силу особенностей вида и его поведения или неуправляемых мутаций, был приспособлен к этим новым условиям или случайно изменил своё поведение в нужном ключе.

Вопрос наличия таких свойств и способностей, как прогнозирование, саморефлексия и плановая адаптация к изменениям среды, в данном случае даже не стоит. Некоторые авторы считают, что жизнь без долгосрочного плана – это и есть один из видов стратегии развития, дескать, это оппортунистическая стратегия. Однако, если принять во внимание определение или свойства стратегии, то станет отчётливо ясно, что никакая это стратегия, а обычная рефлексия на внешние раздражители. Это свойство любой живой и социальной системы, и разумной, и неразумной.

Свойство разумной системы – конструирование будущего состояния через долгосрочное планирование и проактивное поведение. В совокупности с гибкостью и реактивностью это даёт то преимущество, которая разумная жизнь имеет перед неразумной. По моему мнению, если и возможно быть одновременно слепым (а именно таким является бизнес без стратегии, ведь он не видит стратегических альтернатив) и, одновременно, гибким и реактивным, то результат такой «гибкости» будет случайным. Такая организация целиком и полностью находится в «объятиях» эволюционной концепции стратегической теории фирмы, которая не оставляет ей никаких шансов на выживание в долгосрочной перспективе.

Однако, существуют исследования, которые доказывают, что любой, хотя бы немного правильно настроенный, процесс стратегического управления увеличивает долгосрочную конкурентоспособность и прибыльность бизнеса, а значит обыгрывает любую оппортунистическую «стратегию» [4, с. 29]. Лучше быть с гибкой и реактивной стратегией, чем гибким и реактивным без стратегии.

Невозможно рассматривать стратегию развития без основной цели – её реализации. Какие бы продвинутые методы и инструменты не применялись для разработки стратегии, они ничего не будут стоить, если стратегия не будет реализована. Именно поэтому важные части стратегического анализа, целеполагания, выработки путей достижения целей дополняют ещё одной важнейшей частью работы – непосредственной реализацией стратегии.

В классическом понимании реализация стратегии – это сфера проектного менеджмента, т. к. именно с помощью инструментов проектного управления реализовываются стратегические инициативы (проекты и программы). Это действительно так, если смотреть на процесс реализации стратегии механистически.

На самом деле, вероятность реализации стратегии и эффективность этого процесса определяется задолго до того, как стратегия утверждается. Каждый этап разработки стратегии важен не только с точки зрения создания долгосрочного плана, но и с точки зрения реализации стратегии.

Всегда следует помнить о том, как будет идти реализация предложенных изменений. Если стратегия хорошая, но есть проблема с проектным управлением, и не предусмотрено улучшение этой важнейшей подсистемы управления организацией, значит стратегия недостаточна хороша и её реализация, скорее всего, закончится провалом.

Неправильно представлять стратегию развития и процесс её реализации как отдельные этапы, каждый из которых даёт что-то последующему. К сожалению, в динамической среде такой подход неэффективен. Необходимо представлять это как динамическую систему с большим количеством обратных связей, используя каждую из которых происходит постоянное и итеративное адаптирование поставленных планов к изменяющимся внешней и внутренней среды.

Это целостная система, которая не может существовать изолированно, если только стратегия не создается ради самих стратегий. И такая целостная система нужна всем без исключения социальным системам, организациям и даже небольшим компаниям. Если они хотят иметь отличительные признаки разумного.

Во многих компаниях ответственность за эти процессы настолько размыта, что любой амбициозный сотрудник с системным мышлением, получив необходимые знания, сможет сконцентрировать эти процессы под своим управлением. Стратегическое видение не возникает само собой, оно возникает в процессе осознания текущей ситуации и путей развития. Именно самостоятельная разработка стратегии (или организация процесса разработки стратегии) является наилучшим способом получить стратегическое видение.

В заключении заметим, что стратегия – это интеллектуальная модель развития компании, получаемая в результате процесса её разработки. Если качество этого процесса высокое, то с большой вероятностью будет высоким и качество результата. А качество процесса определяется качеством методик и уровнем задействованных в процессе материальных и интеллектуальных ресурсов. В связи с этим, актуальность данной проблемы велика. Разработка конкурентоспособной стратегии для современной организации – основа для формирования сильной, конкурентоспособной организации.

Список использованных источников

1. Соболев Т.С., Ерофеева С.В. Формирование стратегии роста фирмы в условиях экономической нестабильности // Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии. Материалы V международной научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Семенова, М.Я. Парфеновой, Л.Г. Руденко. – 2018. – с. 447–453.
2. Шаркова, А.В. Экономическая теория. Политическая экономия: Учебник / А.В. Шаркова и др.; 3-е изд. переработанное. – М.: «Дашков и Ко», 2010. – 732 с.
3. Соболев Т.С. Теория организации. Основы организации и управления. Система законов организации: учебное пособие / Т. С. Соболев. Электросталь, 2011. – 155 с.
4. Соболев Т. С.. Стратегия инновационного развития АПК России // Инновационная деятельность, 2010. № 3 (12) – С. 26–32.

ИСТОЧНИКИ И ВИДЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Юргель Н. В., Гродненский государственный университет, г. Гродно, Беларусь

Актуальность исследования источников и видов неопределенности связана с тем, что отсутствие неопределенности является условием только совершенной конкуренции. Реаль-

ная же ситуация в современной экономике характеризуется высокой степенью неопределенности. Неопределенность – это такая характеристика среды, при которой фирма по не зависящим от нее причинам не в состоянии полностью достичь целей своего развития вследствие влияния неподконтрольных фирме факторов.

Одним из первых, кто обратил внимание на неопределенность, является американский экономист Фрэнк Хайнеман Найт. В своей фундаментальной работе «Риск, неопределенность и прибыль» он разграничил понятия риска и неопределенности. Как отмечает Ф.Х. Найт: «оказывается, *измеримая* неопределенность, или собственно «риск», настолько отличается от *неизмеримой*, что по существу вообще не является неопределенностью. Соответственно мы разграничим употребление термина «неопределенность» случаями не количественного рода» [1].

Цель исследования неопределенности заключается в определении методов и инструментов снижения неопределенности для экономических систем как на макро так и на микро уровнях. Достижение поставленной цели невозможно без изучения причин и видов неопределенности в современной экономике, так как от того насколько разнопланово она трактуется зависят возможности управления неопределенностью.

Под источником неопределенности будем понимать явление или действие, которое вызывает и влечет за собой неопределенность. В экономической литературе институционального направления рассматривается несколько источников неопределенности. Прежде всего, это неполнота информации и недостаток знаний об объективных законах природы и общества. По мнению ряда исследователей, неполнота информации является основным источником неопределенности. В частности Л.Н. Тэмпман отмечает, что: «неопределенность – это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта в том числе о связанных с ними затратах и результатах» [2].

Другим источником неопределенности считается случайность. Случайность – проявление внешних неустойчивых связей в действительности, проявление результата пересечения (совпадения) независимых процессов или событий. Ф.Х. Найт: «необходимой предпосылкой неопределенности являются те или иные изменения; в абсолютно не изменяющемся мире будущее было бы точно известно заранее, ибо оно ничем не отличалось бы от прошлого» [1].

В качестве третьей причины неопределенности рассматривается противодействие. В институциональной экономике его определяют как оппортунистическое поведение экономических агентов, заключающееся в стремлении одних агентов получить дополнительные выгоды за счет других путем нарушения контрактных обязательств [3].

Разнообразие источников приводит к тому, что понятие неопределенности неоднозначно и часто зависит от контекста использования. В экономической литературе можно встретить несколько подходов к определению видов неопределенности. Рассмотрим некоторые из них:

Во-первых, следует различать неопределенность внешней и неопределенность внутренней среды. Существенное отличие внешней неопределенности от внутренней состоит в том, что в условиях неопределенности внешней среды развитие фирмы в значительной степени объясняется факторами, находящимися вне её прямого контроля. Очевидно, что в практике хозяйственной деятельности, фирма сталкивается как с неопределенностью внутренней, так и внешней среды.

Во-вторых, неопределенность может рассматриваться как явление и как процесс. Как явление, неопределенность – это набор нечетких или размытых ситуаций, взаимоисключающей или недостаточной информации. Поиск и выделение нужной информации требуют соответствующих технологий, профессионализма и финансовых ресурсов, так как информация является дорогим товаром. Как процесс, неопределенность – это деятельность некомпетентного работника, принимающего ошибочные решения. В свою очередь некомпетентность работников тесно связана с проблемой оппортунистического поведения. Оппортунизм представляет собой способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченного соображениями морали и противоречащего интересам других агентов (таблица 1).

Таблица 1 – Формы оппортунистического поведения

Оппортунизм работников	Оппортунизм менеджеров
<u>Предконтрактный:</u>	
<i>Неблагоприятный отбор:</i> означает завышение нанимаемыми работниками реальных способностей, навыков, знаний. <i>Изменение планов:</i> нанимаемый работник предполагает заключить контракт на ограниченный срок, так как хочет работать под руководством данного менеджера лишь временно, но скрывает свои планы от работодателя. <i>Шпионаж:</i> нанимаемый сотрудник устраивается на работу с целью получить внутрифирменную информацию.	<i>Испытательный срок:</i> работодатель нанимает работника на испытательный срок с преднамеренным последующим его увольнением. <i>Конкуренция между фирмами:</i> фирма принимает работника не нуждаясь в нем, чтобы он «не достался компании» - конкуренту
<u>Послеконтрактный:</u>	
<i>Отлынивание:</i> обозначает выполнение работы с меньшей отдачей, чем следует по договору. К отлыниванию относятся также периодические отлучки с рабочего места, посторонние дела и пр. <i>Небрежность:</i> заключается в сознательно допускаемой халатности, небрежном отношении к оборудованию и т.п. при мнимом исполнении всех норм и правил. <i>Использование служебного положения:</i> заключается в применении материалов и оборудования для «внеконтрактного» использования.	<i>Занижение оценки работника:</i> оценка деятельности работника не соответствует реальной. <i>Большой объем работ:</i> выполняемый объем работ не соответствует декларируемому уровню оплаты труда. <i>Личные симпатии:</i> распределение работ, премий и других вознаграждений на основе личных симпатий

Источник: [4].

В-третьих, можно выделить две группы неопределенности: объективные и субъективные. Объективные не зависят от того, кто разработал или реализовал управленческие решения, при этом источник неопределенностей находится вне организации. Субъективные возникают из-за профессиональных ошибок, упущений, несогласованности сотрудников и находятся внутри организации.

Таким образом, характеризуя неопределенность можно говорить о существовании следующих её видов: неопределенность внешней и неопределенность внутренней среды, неопределенность как явление и как процесс; объективная и субъективная неопределенность. Многообразие источников и видов неопределенности позволяет говорить о междисциплинарном использовании данной категории.

провел анализ публикационной активности за 1991–2011 гг. исследователей изучавших неопределенность в социально-экономическом, организационно-экономическом или технико-технологическом планах. Эмпирические данные были получены на основании базы научных публикаций ScienceDirect, которая составляет основу индекса научного цитирования Scopus. Анализ публикационной активности российских ученых и специалистов по теме «неопределенности» проводился по Российскому индексу научного цитирования (РИНЦ), составляемый Научной электронной библиотекой.

По мнению Е.А. Кузьмина: «результаты анализа являются весьма неоднозначными. Нужно обратить внимание на тот факт, что удельный вес научных работ, посвященных теме «неопределенности» в общем количестве публикаций неуклонно возрастает. Рост публикационной активности по теме «неопределенности» подчеркивает актуальность разрабатываемой темы и демонстрирует наличие потребности в данных исследованиях. Однако, расчет относительного показателя публикаций по теме «неопределенности» в сфере экономических наук без разделения по тематике, подтверждает явное угасание исследований неопределенности. Значение данного индикатора сократилось с 28,8 % в 1991 г. до 15,7 % в 2011 г., то есть в 1,8 раз. При этом, по мнению автора, современное научное сообщество не уделяет

должного и необходимого внимания теме «неопределенности», ее природы, возможностей ее управления и управления объектами в условиях неопределенности, корректной оценки, изучения явлений и событий, обратных свойству неопределенности» [5].

Наличие неопределенности обуславливает возникновение рисков. Исследованиями взаимосвязи этих категорий занимаются как российские, так и зарубежные исследователи. Изучению вопросов связанных с неопределенностью и рисками посвящены работы многих отечественных исследователей.

Экономический риск – объективная экономическая категория, которой присущи как качественная, так и количественная определенность. Рисксовая ситуация – это разновидность неопределенности, когда наступление событий возможно и может быть определено с различной степенью вероятности. Анализ публикаций в экономической литературе показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения риска:

Т. Бартон: «Риск – это возможность осуществления некоторого нежелательного события» [6];

М. Мескон: «Риск – уровень неопределенности в предсказании результата» [7];

Ф. Найт: «Риск – это возможность возникновения убытков и неопределенность выигрыша» [1];

Э. Головач: «Риск – опасность потенциально возможной, вероятной потери части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности по сравнению с прогнозным вариантом» [8];

С. Ушаков: «Хозяйственный риск – это решение или действие в условиях неопределенности, связанных производством предприятиями товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежных и финансовых операций, коммерческой деятельности, осуществлением социально-экономических и научно-технических производств, в процессе которых есть возможность оценить ситуацию и достичь предпочтительных по отношению к другим субъектам результатов либо понести наименьшие потери» [9].

Риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Остановимся на следующем определении категории «риск». Риск – это решения и действия в условиях неопределенности, в результате которых имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи либо отклонения от цели.

Риск является неотъемлемым атрибутом хозяйствования в настоящих условиях. Любая организация в той или иной мере сталкивается с рисками, независимо от того, какую продукцию она производит и какие услуги предоставляет. Экономические, политические, социальные и технологические факторы развития современного мира порождают новые виды и подвиды риска, которые достаточно трудно определить и оценить количественно. Причем их количество постоянно увеличивается. Разнообразие видов и подвидов риска очень велико, они связаны:

- с изменениями в конъюнктуре мирового рынка;
- с взаимоотношениями между странами;
- с неожиданными изменениями в экономической политике,
- с технологическими изменениям условий производства;
- со стихийными бедствиями;
- валютный и финансовый риски;
- связанные со специализацией предприятия и т. д. и т. п..

В завершение, ещё раз хочется отметить, что отсутствие неопределенности характерно лишь для модели совершенной конкуренции. «Атрибутом» современной экономики является неопределенность, которая возрастает в геометрической прогрессии.

Деятельность фирмы как основного хозяйствующего субъекта на всех этапах и во всех сферах деятельности тесно сопряжена с неопределенностью. Негативное влияние неопределенности означает для хозяйствующих субъектов возможность потерь, связанных с невозможностью полностью рационального поведения и достижения поставленных целей своей деятельности. Следовательно, преодоление неопределенности имеет приоритетное значение в деятельности хозяйствующих субъектов.

В настоящее время, как на фундаментальном, так и на прикладном уровне имеет место подход – управление в условиях неопределенности. В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и прочих потерь возникает потребность в методах и инструментах снижения неопределенности для экономических систем, как на макро- так и на микроуровне. Наличие этих методов и инструментов позволяет наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных экономической системой или фирмой целей снижать риск при реализации хозяйственной деятельности. Также необходимо изменить вектор во взаимосвязи (управление-неопределенность) от управления в условиях неопределенности к управлению неопределенностью.

Список использованных источников

1. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
2. Тэпман, Л.Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов / Л.Н. Тэпман; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 380 с.
3. Руденков, И.А. Институты как инструмент экономической политики в области управления риском / И.А. Руденков, Н.В. Юргель // Весн. Гродзен. дзярж. ун-та. Сер. 5, Эканоміка. – 2009. – № 2. – С. 42–45.
4. Антонян, Л. Роль и место риск-менеджмента в управлении компанией / Л. Антонян // Общество и экономика. – 2008. – № 2. – С. 100–114.
5. Кузьмин, Е.А. Неопределенность в экономике: понятия и положения / Е.А. Кузьмин // Вопросы управления [Электронный ресурс]. – 2012. – № 2. – С. 80–92.
6. Бартон, Т. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер. – Москва: Вильямс, 2003. – 208 с.
7. Мескон, М. Основы менеджмента: учеб. пособие / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 701 с.
8. Головач, Э.П. Курс лекций: «Коммерческие риски в строительстве» / Э.П. Головач. – Брест: изд. БГТУ, 2003. – 168 с.
9. Ушаков, С.В. Предпринимательский риск: учеб.-метод. пособие / С.В. Ушаков, Е.С. Ушакова. – Минск: БИП, 2004. – 129 с.

СЕКЦИЯ 2

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Сопредседатели:

Ковалев М. М.,

д.ф.-м.н., профессор,

Заслуженный деятель науки Республики Беларусь

Господарик Е. Г.,

к.э.н., доцент,

зав. кафедрой аналитической экономики и эконометрики

TWO-FACTOR PRODUCTIONS FUNCTIONS WITH GIVEN TOTAL ELASTICITY OF PRODUCTION

Khatskevich G. A., *School of Business of Belarusian State University, g. Minsk, Belarus*

Pranevich F., *Yanka Kupala State University of Grodno, g. Grodno, Belarus*

1. Introduction. Fundamental to economic analysis is the idea of a production function. It and its allied concept, the utility function, form the twin pillars of neoclassical economics (see [1; 2]). Roughly speaking, the production functions are the mathematical formalization of the relationship between the output of a firm (industry, economy) and the inputs that have been used in obtaining it. In fact, a two-factor production function is defined as a map:

$$Y : (K, L) \rightarrow F(K, L) \quad \text{for all } (K, L) \in G, \quad (1)$$

where K is the quantity of capital employed, L is the quantity of labor used, Y is the quantity of output, and the nonnegative function F is a continuously differentiable function on the domain G from the first quadrant $\mathbf{R}_+^2 = \{(K, L) : K > 0, L > 0\}$. The two-factor production function (1) expresses a technological relationship. It describes the maximum output obtainable, at the existing state of technological knowledge, from given amounts of factor inputs.

At the present time, production functions apply at the level of the individual firm and the macro economy at large. At the micro level, economists use production functions to generate cost functions and input demand schedules for the firm. The famous profit-maximizing conditions of optimal factor hire derive from such microeconomics functions. At the level of the macro economy, analysts use aggregate production functions to explain the determination of factor income shares and to specify the relative contributions of technological progress and expansion of factor supplies to economic growth [3–5].

Among the family of two-factor production functions (1), the most famous is the Cobb-Douglas production function. It was introduced in 1928 by the mathematician Ch.W. Cobb and the economist P. H. Douglas in the paper «A theory of production» [6]:

$$Y : (K, L) \rightarrow AK^\alpha L^\beta \quad \text{for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2, \quad (2)$$

where A is a positive constant which signifies the total factor productivity.

The Cobb-Douglas production model was generalized in 1961 by the economists K.J. Arrow, H.B. Chenery, B.S. Minhas, and R.M. Solow [7]. They introduced the so-called Constant Elasticity of Substitution (CES) two-factor production function (or the ACMS two-factor production function)

$$Y : (K, L) \rightarrow A(\alpha K^\rho + \beta L^\rho)^{\rho/\gamma} \quad \text{for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2, A > 0, \alpha, \beta, \rho > 0, \gamma \neq 0, 1. \quad (3)$$

Now the Cobb-Douglas production function (2) and the CES production function (3) are widely used in economics to represent the relationship of an output to inputs. Note also that CES production function include as special case the Cobb-Douglas production function and many other famous production models, like a linear production model, a multinomial production function or Leontief function. Concerning the history of development of the theory of production functions see the papers [1; 8]. For further results concerning new production models in economic see recently articles [9–18].

For production function (1), we recall some economic-mathematical indicators:

1) the output elasticity of capital (labor) is defined as:

$$E_K(K, L) = \frac{K}{F(K, L)} \frac{\partial F(K, L)}{\partial K} \quad \left(E_L(K, L) = \frac{L}{F(K, L)} \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} \right);$$

2) the total elasticity of production (or elasticity of scale):

$$E(K, L) = \lim_{t \rightarrow 1} \frac{t}{F(tK, tL)} \frac{\partial F(tK, tL)}{\partial t} = E_K(K, L) + E_L(K, L);$$

3) the Hicks elasticity of substitution is [19]:

$$\sigma^H(K, L) = \frac{\frac{\partial F}{\partial K} \cdot \frac{\partial F}{\partial L} \left(K \frac{\partial F}{\partial K} + L \frac{\partial F}{\partial L} \right)}{KL \left(2 \frac{\partial F}{\partial K} \cdot \frac{\partial F}{\partial L} \cdot \frac{\partial^2 F}{\partial K \partial L} - \left(\frac{\partial F}{\partial K} \right)^2 \frac{\partial^2 F}{\partial L^2} - \left(\frac{\partial F}{\partial L} \right)^2 \frac{\partial^2 F}{\partial K^2} \right)}.$$

For instance, the production functions (2) and (3) are productions functions with constant Hicks elasticity of factors substitution. The Cobb-Douglas production function (2) has unit elasticity of substitution i.e. $\sigma^H(K, L) = 1$. The CES production function (3) has the Hicks elasticity of factors substitution $\sigma^H(K, L) = 1/(1 - \gamma)$. L. Losonczi proved [9] that a twice differentiable two-factor homogeneous production function with constant Hicks elasticity of substitution is either the Cobb-Douglas production function or the CES production function. This result complements the main propositions of the classical works [20; 21] and is consistent with known results on the classification of production functions [3]. The analogue for multi-factor production functions was proved by B.-Y. Chen in [10]. These results were recently generalized for quasi-homogeneous production functions with constant Hicks elasticity of substitution [16; 17]. Note also that A. D. Vilcu and G. E. Vilcu classified homogeneous production functions with constant elasticity of labor and capital [12]. Their classification generalized some results by C. Ioan and G. Ioan concerning to the sum production function [11].

The aim of this paper is to identify all two-factor production functions with given total elasticity of production. We formulate our main result (Theorem) for two-factor production functions and obtain partial cases of production functions with given (constant, linear, linear-fractional, exponential, etc.) total elasticity of production.

2. Main results. The following statement describes the analytical form of two-factor production functions with given elasticity of production.

Theorem [18]. Suppose $E : (K, L) \rightarrow E(K, L)$ for all $(K, L) \in G$ is the total elasticity of production for some production technology. Then this production technology can be described by one of the production functions of the form:

$$F_\phi : (K, L) \rightarrow \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\int_{|C_1|=\frac{K}{L}} \frac{E(C_1 L, L)}{L} dL\right) \quad \text{for all } (K, L) \in G,$$

where ϕ is arbitrary nonnegative continuously differentiable function on $(0; +\infty)$.

Using this Theorem, from some given total elasticities of production, we obtain the corresponding classes of production functions (see Table 1).

Suppose for some production technology we know the total elasticity of production $E : (K, L) \rightarrow \delta$ for all $(K, L) \in G$, $\delta = \text{const}$. Then the production function has the form

$$F_\phi : (K, L) \rightarrow L^\delta \phi\left(\frac{K}{L}\right) \quad \text{for all } (K, L) \in G$$

and we have the following statements:

i) if $\phi : \xi \rightarrow A\xi^\alpha$ for all $\xi \in \mathbf{R}_+$, then we obtain the Cobb-Douglas production function (2) with $\beta = \delta - \alpha$;

Table 1 – The form of production function with given total elasticity of production

No	Total elasticity of production ($\alpha, \beta, \delta \in \mathbf{R}$, f and g are continuous functions)	Analytical form of production function
1.	$E(K, L) = \delta$	$F_\phi(K, L) = L^\delta \phi\left(\frac{K}{L}\right)$
2.	$E(K, L) = \alpha K + \beta L + \delta$	$F_\phi(K, L) = L^\delta \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp(\alpha K + \beta L)$
3.	$E(K, L) = f(\alpha K + \beta L)$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right)_{ \xi=\alpha K+\beta L}$
4.	$E(K, L) = f(K) + g(L)$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\int \frac{f(K)}{K} dK + \int \frac{g(L)}{L} dL\right)$
5.	$E(K, L) = f\left(\frac{K}{L}\right)$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\ln L \cdot f\left(\frac{K}{L}\right)\right)$
6.	$E(K, L) = K^\alpha f\left(\frac{K}{L}\right)$, $\alpha \neq 0$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\frac{1}{\alpha} K^\alpha f\left(\frac{K}{L}\right)\right)$
7.	$E(K, L) = L^\beta f\left(\frac{K}{L}\right)$, $\beta \neq 0$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\frac{1}{\beta} L^\beta f\left(\frac{K}{L}\right)\right)$
8.	$E(K, L) = f(K^\alpha L^\beta)$, $\alpha \neq -\beta$	$F_\phi(K, L) = \phi\left(\frac{K}{L}\right) \exp\left(\frac{1}{\alpha + \beta} \int \frac{f(\xi)}{\xi} d\xi\right)_{ \xi=K^\alpha L^\beta}$

Note: Developed by the authors.

ii) if $\phi: \xi \rightarrow A(\alpha \xi^\gamma + \beta)^{\delta/\gamma}$ for all $\xi \in \mathbf{R}_+$, then we get the CES production function (3) with $\rho = \delta$;

iii) if $\phi: \xi \rightarrow A(\alpha \xi^\gamma + (1-\alpha)\beta \xi^{-\sigma(1-\gamma)})^{\delta/\gamma}$ for all $\xi \in \mathbf{R}_+$, then we have the Lu-Fletcher production function (Lu and Fletcher, 1968):

$$F: (K, L) \rightarrow A \left(\alpha K^\gamma + (1-\alpha)\beta \left(\frac{K}{L} \right)^{-\sigma(1-\gamma)} L^\gamma \right)^{\delta/\gamma} \text{ for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2,$$

which for $\sigma = 0$, $\beta = 1$ becomes the CES production function;

iv) if $\phi: \xi \rightarrow A((1-\alpha)\xi^\gamma + \alpha \xi^{\sigma\gamma})^{\delta/\gamma}$ for all $\xi \in \mathbf{R}_+$, then we obtain the Liu-Hildebrand production function (Liu and Hildebrand, 1965):

$$F: (K, L) \rightarrow A((1-\alpha)K^\gamma + \alpha K^{\sigma\gamma} L^{(1-\sigma)\gamma})^{\delta/\gamma} \text{ for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2,$$

which for $\sigma = 0$ becomes the CES production function;

v) if $\phi: \xi \rightarrow A(a \xi^{\alpha+\beta} + 2b \xi^\alpha + c)^{\delta/(\alpha+\beta)}$ for all $\xi \in \mathbf{R}_+$, then we have the Kadiyala production function (Kadiyala, 1972):

$$F: (K, L) \rightarrow A(a K^{\alpha+\beta} + 2b K^\alpha L^\beta + c L^{\alpha+\beta})^{\delta/(\alpha+\beta)} \text{ for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2.$$

where $a + 2b + c = 1$, $a, b, c \geq 0$, $\alpha(\alpha + \beta) > 0$, $\beta(\alpha + \beta) > 0$. Since $b = 0$, we see that the Kadiyala function is the CES production function. If $c = 0$, then the Kadiyala function generates directly the Lu-Fletcher production function. For $a = c = 0$, we obtain the Cobb-Douglas production function. Finally, for $\alpha = 1/(\mu\gamma) - 1$, $\beta = 1$, $\mu = 1/(1-a)$, and $c = 0$, we get the VES production function (Revankar 1971; Sato and Hoffman, 1968):

$$F : (K, L) \rightarrow AK^{(1-\mu\gamma)\delta} (L + (\mu-1)K)^{\mu\gamma\delta} \text{ for all } (K, L) \in \mathbf{R}_+^2.$$

Acknowledgements. This research was supported by Belarusian State Program of Scientific Research «Economy and humanitarian development of the Belarusian society», Project no. A65-16.

List of Sources

1. Humphrey T.M. Algebraic production functions and their uses before Cobb-Douglas. *Economic Quarterly*. 1997. Vol. 83/1. P. 51–83.
2. Shephard R.W. Theory of cost and production functions. Princeton, Princeton Univ. Press, 1970.
3. Kleiner G.B. *Proizvodstvennye funkicii: teorija, metody, primenienie* [Production functions: theory, methods, application]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1986.
4. Gorbunov V.K. *Proizvodstvennye funkicii: teorija i postroenie* [Production functions: theory and construction]. Ulyanovsk, Ulyanovsk State University Publ., 2013.
5. Gospodarik C.G., Kovalev M.M. *EAEU-2050: global'nye trendy i evrazijskaja jekonomicheskaja politika* [EAEU-2050: global trends and the Eurasian economic policies]. Minsk, BSU Publ., 2015.
6. Cobb C.W., Douglas P.H. A theory of production. *American Economic Review*. 1928. Vol. 18. P. 139–165.
7. Arrow K.J., Chenery H.B., Minhas B.S., Solow R.M. Capital-labor substitution and economic efficiency. *The Review of Economics and Statistics*. 1961. Vol. 43, No. 3. P. 225–250.
8. Mishra S.K. A brief history of production functions. *IUP Journal of Managerial Economics*. 2010. Vol. 8, No. 4. P. 6–34.
9. Losonczi L. Production functions having the CES property. *Acta Mathematica Academiae Paedagogicae Nyiregyhaziensis*. 2010. Vol. 26, No. 1. P. 113–125.
10. Chen B.-Y. Classification of h -homogeneous production functions with constant elasticity of substitution. *Tamkang Journal of Mathematics*. 2012. Vol. 43, No. 2. P. 321–328.
11. Ioan C.A., Ioan G. A generalization of a class of production functions. *Applied Economics Letters*. 2011. Vol. 18. P. 1777–1784.
12. Vilcu A.D., Vilcu G.E. On homogeneous production functions with proportional marginal rate of substitution. *Mathematical Problems in Engineering*. 2013. Vol. 2013. P. 1–5.
13. Khatskevich G.A., Pranevich A.F. On quasi-homogeneous production functions with constant elasticity of factors substitution. *J. Belarus. State Univ. Econ.* 2017. No. 1. P. 46–50.
14. Khatskevich G.A., Pranevich A.F. Quasi-homogeneous production functions with unit elasticity of factors substitution by Hicks. *J. Economy, Simulation, Forecasting*. 2017. Vol. 11. P. 135–140 (in Russ.).
15. Khatskevich G.A., Pranevich A.F. Production functions with given elasticities of output and production. *J. Belarus. State Univ. Econ.* 2018. No. 2. P. 13–21.
16. Allen R.G. *Mathematical analysis for economists*. Macmillan Publ., London, 1938.
17. Uzawa H. Production functions with constant elasticities of substitution. *The Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29, No. 4. P. 291–299.
18. McFadden D. Constant elasticities of substitution production functions. *Review of Economic Studies*. 1963. Vol. 30. P. 73–83.

ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES OF CLASSIFICATION OF MONOTOWNS IN KAZAKHSTAN

Maymurunova A. A., Eurasian National University L.N. Gumilyov,
Astana, Republic of Kazakhstan

One of the reasons for the classification of cities is their functional purpose, which determines the structure of employment, the profile of production activities of city-forming enterprises and specialization in the structure of the social division of labor. In this sense, cities can be divided into monofunctional (with a predominance of one functional specialization) and multifunctionale [1]. When dividing cities into small, medium, large, large, and millionaires, the criterion of population (city size) is used. The city-forming functions determine the functional profile of the city, its place

in the system of economic interrelations that have developed in the region. It should be noted that multifunctional cities, as a rule, are large; while monofunctional cities are small or medium.

In Kazakhstan, the list of single-industry towns includes 27 cities, whose population is 1.6 million, or 17 % of the country's urban population, of which 16 cities are the administrative centers of the respective districts, 11 cities are not the centers of the districts – Stepnogorsk, Tekeli, Serebryansk, Kurchatov, Shakhtinsk, Saran, Karazhal, Lisakovsk, Arkalyk, Aksu, Zhanaozen. Some of them are cities of regional importance, some have lost the status of regional centers as a result of the merger of areas.

The list of single-industry towns of Kazakhstan mainly consists of small cities with a population of up to 50 thousand people, with the exception of four medium-sized cities with a population of over 100 thousand people – Temirtau, Rudny, Zhanaozen, Ekibastuz. Analysis of the economic base of cities, their sectoral data structure of the main city-forming enterprises allows us to identify three functional types of single-industry towns (Table 1).

Table 1 – Functional types of single-industry cities in Kazakhstan

Functional types of monotowns	Coal mining	Mining of oil and gas	Metal ore mining	Extraction of other types of raw materials
Cities with primary development of the mining industry	Abay, Saran, Shakhtinsk, Ekibastuz	Aksay, Kulsary, Zhanaozen	Arkalyk, Balkhash, Zyryanovsk, Karazhal, Kentau, Lisakovsk, Ridder, Rudny, Tekeli, Khromtau	Zhanatas, Karatau, Zhitikara
Cities with a predominant development of the manufacturing industry	Chemical industry	Mechanical engineering, metallurgical industry (gold), uranium production	Metallurgical industry	
	Serebryansk	Stepnogorsk	Aksu, Zhezkazgan, Satpayev, Temirtau	
Scientific Industrial Center	Kurchatov			

Note: Compiled by the author by source [2].

According to the current state of a city-forming enterprise, there are:

1) single-industry towns, in which the city-forming enterprise operates (19 cities) – Abai, Aksai, Aksu, Balkhash, Zhanaozen, Zhezkazgan, Zhitikara, Zyryanovsk, Karazhal, Kulsary, Kurchatov, Lisakovsk, Ridder, Rudny, Satpayev, Temirtau, Khromtau, Shakhtinsk, Ekibastuz;

2) single-industry towns in which the city-forming enterprise functions partially (5 cities) – Arkalyk, Zhanatas, Karatau, Saran, Stepnogorsk;

3) single-industry towns in which the city-forming enterprise does not function (3 cities) – Kentau, Serebryansk, Tekeli.

Single-industry towns of district subordination do not have independent budgets and are funded according to financing plans from district budgets. At the same time, the budgets of the districts are mainly subsidized.

Single-industry cities are the most numerous and at the same time highly vulnerable category of settlements, systematically at risk due to a one-sidedly developed and mostly backward economic

base. Such cities have weak stability under normal conditions and are the first to lose their «balance» when a crisis situation occurs in the socio-economic development of the country [3].

Previously, the term «single-industry city» was applied to cities located in the USSR, and the corresponding enterprise was called a city-forming enterprise. The formation of single-industry cities took place under the influence of the centralized distribution of production forces according to the resource potential of the country. Economic and social infrastructure was created around mono-products, large financial flows and labor resources flown out, that is, the formation of the single-industry city itself took place.

A single-industry city is a city where the main part (20 % or more) of industrial production and the working-age population is concentrated in one or several (few) city-forming enterprises, as a rule, of one profile and raw materials orientation (monospecialization), which at the same time determine all economic and social processes happening in the city.

According to the Program of development of regions of Kazakhstan until 2020, the category of single-industry towns includes cities with a population of 10 to 200 thousand people, characterized by one of the following criteria:

1. the volume of industrial production of the city-forming enterprises of the city, mainly the mining sector, is more than 20 % of the total city production (monospecialization);
2. more than 20 % of the total employed population is employed at the city-forming enterprises of the city;
3. cities where the city-forming enterprises currently operate are partially or suspended.

At the same time, suburban towns and rural settlements economically closely connected with the city are administratively subordinate to many single-industry towns. Mono and small cities with prospects for economic development and population growth are classified as «third-tier» cities.

Determination of the level of prospects of single-industry towns is carried out in order to develop the most effective measures for:

- 1) state support for the development of single-industry cities;
- 2) the solution of existing socio-economic problems;
- 3) to prevent the occurrence of socio-economic problems [4].

In the absence or inability to realize the above conditions, a single-industry company cannot relate to a city with high economic potential.

A single-industry city is a very specific form of urban settlement, determining both positive and negative effects on indicators of socio-economic development. This classification is presented in table 2.

Table 2 – Criteria for determining the prospects of single-industry cities in Kazakhstan

Criteria for determining the prospects of mono-cities	
1. The presence of a city-forming enterprise with a positive indicator of financial and economic activity, with a stable natural resource factor (no risk of depletion of the ore base, stable demand for manufactured products, etc.)	with the current level of production, the presence of mineral reserves in the future for 25–30 years
	steady demand for the products of the town-forming enterprise and the absence of factors capable of reducing the volume of production
2. Single-industry towns located at the intersection of major transport corridors (roads and railways)	location of a mono-city on motorways or railways of international or republican significance
	possibility of organizing logistics infrastructure (railway stations, warehouses)
3. Regional or republican value or as part of an agglomeration	
4. The location of the company in the immediate vicinity of a large city	
5. The presence of unique potential in single-industry towns (natural resource, geographical, historical)	the presence of mineral reserves, promising for development and processing, in the immediate vicinity of the monotown

Continuum Table 2

Criteria for determining the prospects of mono-cities	
	the presence of other types of potentials (recreational, unique conservation areas), scientific and innovative potential
6. Under the developed social engineering infrastructure, single-industry towns are able to provide a wide range of state, educational, medical, infrastructural, transport and logistics, financial and intermediary, leisure and other services, including adjacent rural areas	
7. The share of active small enterprises	the presence in the city of developed small and medium enterprises (in the provision of services in the manufacturing industry and others)
	the presence of functioning schools of technical and vocational education (TPE) in the city
8. Human resources	the presence in the company of highly qualified technical specialists, including those employed in the town-forming enterprise
9. Favorable environmental situation	lack of sources of pollution with high excess of environmental standards outside the zones of ecological disaster
10. Population income	population incomes are equal to the average national level or higher

Note: Compiled by the author by source [2].

However, this classification is not enough for effective changes in the socio-economic environment of single-industry cities, since at the present stage of economic development, single-industry towns are at different stages of their development. Stages of development of a mono-city are considered within its life cycle and are presented in table 3.

Table 3 – Single-industry classification by life cycle stage

Type of monotowns	Characteristics of monotowns
Nascent	Intensive construction; significant mechanical population growth; low share in the city economy of the civil servicing sector; goods that ensure the realization of specialization are at the stage of growing demand
Actively developing	Development of the service sector; development of production infrastructure
Mature	Stabilization of demographic processes; social development; maximum level of quality of life and budgetary security
Weakening	Decrease in the activity of town-forming enterprises; social sphere, quality of life and demographic situation can remain high
Stagnation	The spread of the economic recession of the city-forming enterprise on the economy of the city as a whole; a sharp deterioration in the quality of life of the population
Resurgent	Change of functional specialization; the remaining characteristics partially or fully correspond to the emerging monotowns

Note: Compiled by the author by source [5].

A mono-city is a complex structure in which the city and the city-forming enterprise, which has significant innovative potential, is characterized by the totality of the resources necessary for innovation: intellectual, material, financial, personnel, infrastructure, etc., which are inseparably connected and synergistic. Taking into account the considered classifications of monotowns, it becomes possible to predict their further development. Depending on what stage of the cycle the single-industry city is located in, it is necessary to appropriately regulate the direction of the

regional policy on its development. Thus, with respect to stagnation cities, management decisions must be taken to ensure the search for a new functional specialization.

Thus, for the most effective solution of the problems of development of a single single-industry settlement, it is very important to consider not only the reasons for its formation, but also the stage of the life cycle on which it is located.

List of Source

1. Analytical report «Union of Investors. Region and city. Single-industry cities and city-forming enterprises» [Electronic resource]. – Access mode: http://www.unioninvest.ru/city_mong.html.

Passport of the program of development of single-industry towns of Kazakhstan for 2012–2020 of May 25, 2012 No. 683 // Government of the Republic of Kazakhstan [Electronic resource]. – Access mode: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200000683>.

3. Koch I.A. Tendencies of social development of single-industry cities with a city-forming enterprise / I.A. Koch // Scientific Bulletin of the Ural Academy of State Service: political science, economics, sociology, law. – 2009. – № 4 (9). – P. 14–17.

4. Official website of the Ministry of National Economy of Kazakhstan [Electronic resource]. – Access mode: http://economy.gov.kz/ru/kategorii/departament-regionalnogo-razvitiya?theme_version=mobile.

5. Turgel, I.D. Theoretical and methodological aspects of the study of the life cycle of the city. Journal «Management Issues». – 2008. – № 8. – P. 65–71.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ С ДОЛГОЙ ПАМЯТЬЮ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА

Абакумова Ю. Г., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Моделирование динамики экономических показателей часто связано с определенными сложностями, такими как нестационарность соответствующих временных рядов, резкие развороты трендов, вызванные кризисными обстоятельствами, внешними шоками и т. д. Характер реакции временного ряда исследуемого показателя на внешние шоки и их последствия может быть связан с таким свойством, как персистентность.

Персистентность определяет свойство временного ряда сохранять имеющуюся тенденцию на протяжении больших промежутков времени. Например, возрастание (убывание) в прошлом более вероятно приводит к возрастанию (убыванию) в дальнейшем. Или, другими словами, временной ряд на протяжении больших промежутков времени в среднем возрастает или убывает. Если, наоборот, он постоянно меняет знак приращений, т.е. любая тенденция стремится смениться противоположной – он является антиперсистентным. Традиционно рассматриваемые эконометрикой временные ряды, описываемые моделями типа ARMA (авторегрессии и скользящего среднего), имеют короткую память (short memory). Наличие длинной памяти означает, что информация, содержащаяся в прошлом поведении ряда, оказывается полезной для предсказания его будущих значений и дает возможность предпринять попытку превзойти прогноз на основе традиционных моделей ARMA.

В работах, посвященных анализу временных рядов, первым шагом является, как правило, определение порядка интегрированности ряда, т. е. параметра d процесса ARIMA(p, d, q). Как правило, при построении моделей ограничиваются выбором между d равным 0 и 1. Случай $d = 0$ соответствует короткой памяти ряда, тогда как при $d = 1$ можно сделать вывод о бесконечной памяти. В случае временного ряда с короткой памятью эффект шока не оказывает влияния на поведение анализируемого ряда в долгосрочном периоде. Говоря о бесконечной памяти, подразумевают, что каждый шок оказывает влияние на поведение ряда бес-

конечно долго. Ряд с бесконечной памятью никогда не возвращается к равновесному уровню после произошедшего шока. С другой стороны, существование короткой памяти означает, что последствия шока исчезнут достаточно быстро, при этом не рассматривается промежуточная ситуация, когда последствия шока оказываются временными, но длительными, а ряд рано или поздно вернется к своему равновесному уровню.

Таким образом, понятие длинной памяти является промежуточным между понятиями памяти короткой и памяти бесконечной. В работах [1; 2] было предложено рассмотреть дробные значения d из интервала $d \in (-1/2; 1/2)$, что приводит к понятию дробной интегрированности и дробной (fractional) авторегрессионной модели скользящего среднего ARFIMA(p, d, q) или FARIMA(p, d, q). Процессы ARMA(p, q) и ARIMA(p, d, q) являются частными случаями процесса ARFIMA(p, d, q) при $d = 0$ и $d = 1$ соответственно. Процессы ARFIMA представляют собой достаточно удобный инструмент анализа временных рядов, поскольку дают возможность одновременного моделирования эффектов длинной и короткой памяти.

Следует упомянуть, что важным дополнением при выборе модели ARFIMA в качестве инструмента прогнозирования будет являться замечание о том, что игнорирование наличия у временного ряда длинной памяти, когда она в действительности имеет место, приводит к худшим результатам при решении задачи прогнозирования, чем если принять предположение о длинной памяти, когда она отсутствует [3, с. 13]. Это имеет большое значение, поскольку на практике не всегда представляется возможным однозначно определить, какой процесс лежит в основе динамики финансового показателя.

В качестве меры долгосрочной памяти можно использовать показатель Херста H . Последовательности данных, или временные ряды, для которых показатель Херста $0,5 < H < 1$, считаются персистентными. При значении $H = 0,5$ явная тенденция никак не выражена, а при меньших значениях, т. е. если $0 < H < 0,5$, процесс характеризуется антиперсистентностью. Например, если рассматривать «природные процессы», то эмпирические исследования выявляют значения показателя H в пределах $0,7-0,75$; для показателей финансовых рынков, в случае подтверждения персистентности, значение показателя часто варьируется в пределах $0,5-0,6$. Дробный порядок интегрирования и индекс Херста связаны формулой $d = H - 0,5$.

Для экспериментальной проверки вышеизложенного были рассмотрены помесечные данные за 2010–2018 гг. для временного ряда P стоимости квадратного метра на вторичном рынке жилья в г. Минске. Анализ подвергались компоненты временного ряда, полученные в результате декомпозиции, а также результаты прогнозирования на основе модели ARIMA(p, d, q). Предварительный вывод о персистентности процесса делался на основании визуального анализа графика временного ряда, его автокорреляционных функций и рассчитанного в среде R индекса Херста. Характер автокорреляционной функции и значение $H > 0,5$ указывают на то, что можно предположить, что рассматриваемый временной ряд P обладает эффектами долгой и короткой памяти, а значит характер его изменения может быть описан моделью ARFIMA(p, d, q).

Тестирование временных рядов на стационарность является необходимым элементом анализа данных при построении эконометрических моделей. В нашем случае это также может дополнить выводы о порядке интегрирования рассматриваемого временного ряда. Для проверки стационарности и определения порядка интегрируемости, как правило, применяют несколько альтернативных тестов, что обусловлено важностью гипотезы о стационарности рядов для последующего моделирования. Традиционно все тесты такого рода разделяют в зависимости от того, какая гипотеза рассматривается в качестве нулевой, и используют по тесту из каждой группы. Наиболее часто речь может идти о расширенном тесте Дики-Фуллера (ADF) и тесте Квятковского, Филлипса, Шмидта, Шина (KPSS). В тесте ADF нулевая гипотеза содержит предположение о нестационарности рассматриваемого процесса, при альтернативной гипотезе о том, что процесс стационарен. Тест KPSS представляет другую группу тестов, где в качестве нулевой гипотезы выступает предположение о том, что вре-

менной ряд является стационарным около детерминированного тренда. В дополнение к тесту ADF также рассматривался тест Филлипса-Перрона (PP), учитывающий возможную гетероскедастичность ошибок. Комбинирование результатов, полученных на основе статистик ADF и KPSS приводит к четырем возможным исходам. Одновременное отклонение нулевых гипотез в тестах ADF и KPSS указывает с высокой долей вероятности на то, что рассматриваемый процесс не может быть описан ни как процесс $I(0)$, ни как $I(1)$ [4, с. 25]. В тестах ADF и PP при принятом уровне значимости $\alpha=0,05$ для рассматриваемого показателя P отвергается гипотеза о наличии единичного корня, с соответствующими значениями доверительной вероятности $P=0,033$ и $P=0,009$. Результаты, полученные в тесте KPSS при том же уровне значимости, указывают на необходимость также отвергнуть нулевую гипотезу (наблюдаемое значение тестовой статистики 0,211, спецификация – тренд). На основе полученных результатов тестирования с высокой вероятностью представляется возможным описание рассматриваемого показателя P процессом вида $I(d)$ с небольшими величинами параметра d .

Оценка модели ARFIMA(p, d, q) и прогнозирование значений показателя P проводилась в пакете Eviews 10:

$$P_t = 82,11 + 0,94 P_{t-1} + 0,31 d + 0,47 \varepsilon_{t-2} - 0,3 \varepsilon_{t-3} + 0,3 \varepsilon_{t-4}$$

(P) (0,00) (0,022) (0,00) (0,002) (0,004)

Параметр d оказался значим на 3% уровне и принимает значение $0,31 \pm 0,044$ (значение коэффициента $\pm$ удвоенная стандартная ошибка), остальные коэффициенты модели статистически значимы на 1% уровне. Оценивался ретро-прогноз на не включенные в модель наблюдения за второе полугодие 2018 г. На рис. продемонстрированы результаты прогноза показателя P на основе построенной модели ARFIMA(1; 0,31; 4),

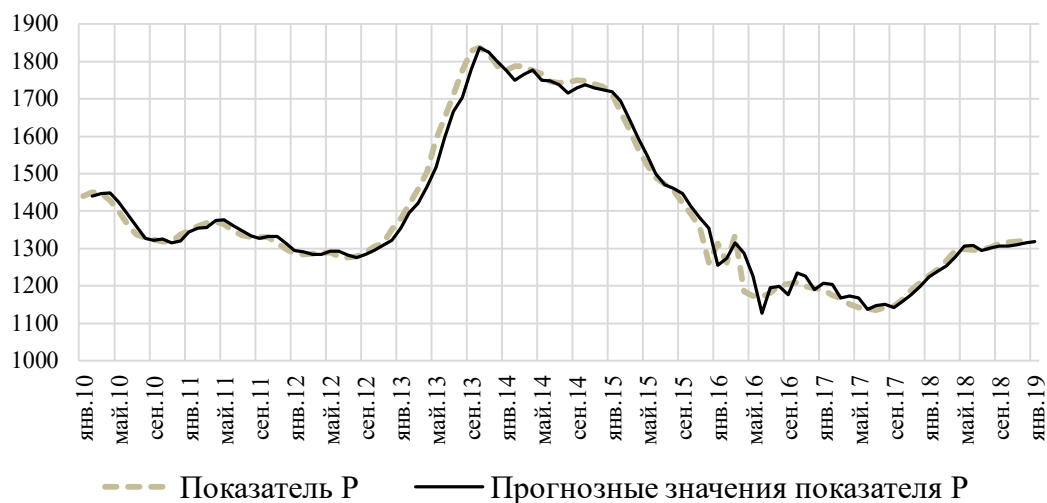


Рисунок 1 – Динамика показателя стоимости квадратного метра на вторичном рынке жилья и его прогнозных значений

Средняя абсолютная процентная ошибка прогноза на второе полугодие 2018 г. составила 0,47 %. Для сравнения, средняя абсолютная процентная ошибка прогноза на основе встроенной в Eviews функции, возвращающей лучшую модель ARIMA, составила 0,72 %. Таким образом, с помощью модели, учитывающей наличие длинной памяти, можно получить достаточно точные прогнозы для ряда с дробным порядком интегрирования.

Список использованных источников

1. Granger C.W.J., Joyeux R. An Introduction to Long-Memory Time Series Models and Fractional Differencing // Journal of Time Series Analysis. 1980. N 1(1). P. 15–29.
2. Hosking J. R. M. Fractional differencing // Biometrika. 1981. Vol. 68. P. 165–176.

3. Andersson M.K. On the Effects of Imposing or Ignoring Long Memory When Forecasting // Working Paper Series in Economics and Finance. 1998. N 225.

4. Перцовский О.Е. Моделирование валютных рынков на основе процессов с длинной памятью. Препринт WP2/2004/03 – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 52 с.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ВЕКТОРНОЙ АВТОРЕГРЕССИИ С МЕХАНИЗМОМ КОРРЕКЦИИ ОШИБОК ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Бауэр П. В., Комков В. Н., *Белорусский государственный
университет, г. Минск, Беларусь*

Модели векторной авторегрессии широко используются для анализа макроэкономических систем. Такие модели позволяют учесть взаимовлияние макропеременных друг на друга. Данное свойство очень полезно, когда исследуются тесно связанные явления и невозможно определенно сказать, какое явление является причиной, а какое – следствием.

Особой формой векторной авторегрессии является векторная авторегрессия с механизмом корректировки ошибок. Такой тип модели позволяет анализировать нестационарные ряды (интегрированных первого порядка) при условии их коинтегрированности. Случайные величины называются коинтегрированными, когда их линейная комбинация является стационарной величиной.

Для проверки коинтегрированности были разработаны ряд тестов, одним из которых является тест Йохансена. Его особенность заключается в том, что он позволяет проверить на коинтегрированность несколько рядов и найти не одно, а несколько коинтеграционных соотношений.

Благодаря свойству стационарности линейной комбинации коинтегрированных нестационарных временных рядов, эту комбинацию можно подставить в качестве аргумента в модель векторной авторегрессии. Модель векторной авторегрессии строится в первых разностях, что позволяет соблюсти условие построения обычной авторегрессии: стационарность эндогенных переменных.

Само коинтеграционное соотношение рассматривается как долгосрочное соотношение, которое соблюдается в среднесрочном периоде. Именно этот факт и объясняет стационарность остатков коинтеграционного соотношения.

В случае нарушения коинтеграционного соотношения в результате каких-нибудь шоков, механизм коррекции ошибок должен постепенно ликвидировать нарушение коинтеграционного соотношения.

Автором была построена модель коррекции ошибок на месячных данных с января 2009 г. по январь 2019 г. Основная идея модели заключается в отражении влияния рублевого кредитования на инфляцию, денежную массу и экономический рост. Цель модели построение краткосрочного прогноза инфляции в Республике Беларусь.

В качестве эндогенных переменных были взяты сезонно сглаженный уровень цен (P_t), уровень рублевых требований банков и ОАО «Банк развития» к экономике (L_t), уровень денежной массы $M2^*(M_t)$ и уровень реального ВВП Республики Беларусь (Y_t) на периоде времени с января 2009 г. по январь 2019 г. Сезонное сглаживание проводилось с помощью метода Х12. Временной ряд делился на тренд, сезонную составляющую и иррегулярную составляющую. В процессе сезонного сглаживания было осуществлено предположение о мультипликативной природе сезонности.

Автором были проведены тесты на стационарность, полученных сезонно сглаженных временных рядов с помощью расширенного теста Дики-Фуллера. Все анализируемые переменные были признаны интегрированными первого порядка.

Далее был осуществлен тест Йохансена на наличие коинтеграции между рядами при различных спецификациях уравнений долгосрочной связи и краткосрочных колебаний.

В итоге была выбрана спецификация с константой, но без тренда в коинтеграционных уравнениях. В основной модели векторной авторегрессии принята спецификация без константы и тренда.

По результатам теста следа матрицы и собственного значений матрицы было определено, что необходимо выделить 3 коинтеграционных соотношения.

$$\begin{aligned} \ln P_t &= \gamma_1 \ln L_t + c_1 + u_{1,t} \\ \ln M_t &= \gamma_2 \ln L_t + c_2 + u_{2,t} \\ \ln Y_t &= \gamma_3 \ln L_t + c_3 + u_{3,t} \end{aligned}$$

Если $Z_t = \begin{bmatrix} \ln P_t \\ \ln M_t \\ \ln Y_t \\ \ln L_t \end{bmatrix}$ $U_t = \begin{bmatrix} u_{1,t} \\ u_{2,t} \\ u_{3,t} \end{bmatrix}$ $A_{4 \times 3} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} \end{bmatrix}$ $B_{4 \times 4}^i = \begin{bmatrix} b_{11}^i & \dots & b_{14}^i \\ \dots & \dots & \dots \\ b_{41}^i & \dots & b_{44}^i \end{bmatrix}$ $V_t = \begin{bmatrix} v_{1,t} \\ v_{2,t} \\ v_{3,t} \\ v_{4,t} \end{bmatrix}$.

Сама модель VAR имела следующий вид:

$$\Delta Z_t = A_{4 \times 3} U_{t-1} + \sum_{i=1}^2 B_{4 \times 4}^i Z_{t-i} + V_t,$$

то есть была построена векторная авторегрессия с двумя лагами.

В дальнейшем на векторную авторегрессию были наложены ограничения. Коэффициент перед вторым коинтеграционным соотношением в уравнении $\Delta \ln P_t$ установлен равным 0. Коэффициент перед третьим коинтеграционным соотношением в уравнении $\Delta \ln L_t$ установлен равным 0. После этого значения всех коэффициентов VAR по мнению автора соответствовали экономической теории. Введенные ограничения на модель векторной авторегрессии, не противоречат данным. Р-значение LR-теста 0,513293 что больше уровня значимости 0,05.

В итоге были получены следующие коинтеграционные отношения.

$$\begin{aligned} \ln P_t &= 0,88 * \ln L_t - 8,43 + u_{1,t} \\ &\quad (0,04) \quad (0,49) \\ \ln M_t &= 1,54 * \ln L_t - 6,08 + u_{2,t} \\ &\quad (0,09) \quad (0,93) \\ \ln Y_t &= 0,14 * \ln L_t - 0,41 + u_{3,t} \\ &\quad (0,015) \quad (0,15) \end{aligned}$$

И следующие уравнения VAR:

$$\begin{aligned} \Delta \ln P_t &= -0,03 * u_{1,t} - 0,03 * u_{3,t} + 0,72 * \Delta \ln P_{t-1} + 0,11 * \Delta \ln P_{t-2} + \dots + v_{1,t} \\ \Delta \ln M_t &= 0,04 * u_{1,t} - 0,02 * u_{2,t} + 0,27 * u_{3,t} + \dots + v_{2,t} \\ \Delta \ln Y_t &= -0,1 * u_{1,t} + 0,06 * u_{2,t} - 0,38 * u_{3,t} + \dots + v_{3,t} \\ \Delta \ln L_t &= -0,04 * u_{1,t} + 0,02 * u_{2,t} + \dots + v_{4,t} \end{aligned}$$

С помощью построенной модели исследователь может прогнозировать сезонно сглаженную инфляцию. В нашей модели $100 * \Delta \ln P_t$ представляет собой приближенное значение месячной инфляции в процентах. Также инфляцию можно рассчитать, как процентное изменение индекса цен месяц к предыдущему месяцу.

Приведем ниже график прогноза месячной сезонно сглаженной инфляции за период с января 2017 г. по январь 2019 г. При прогнозе на следующий месяц учитываются все фактические данные за предыдущий месяц.

Наименьшую ошибку прогноза в модели наблюдается по индексу цен. График построен с помощью системы EViews (рис. 1).

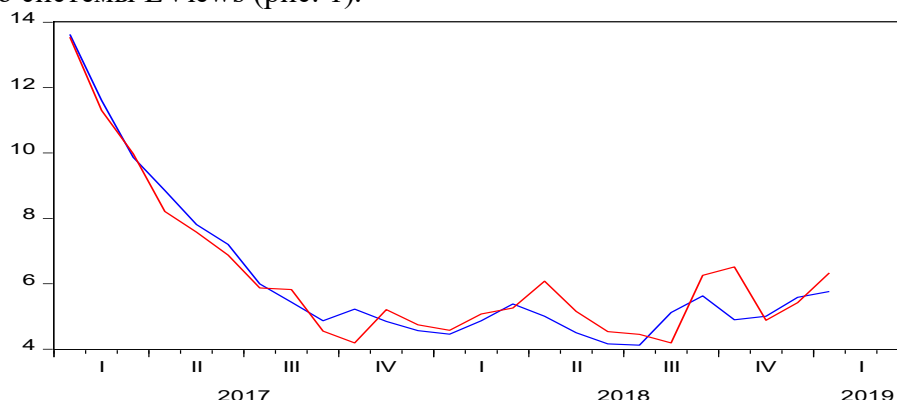


Рисунок 1 – Годовое процентное изменение сезонно сглаженного индекса цен (синяя линия – фактические значения; красная линия – модельные значения)

При этом ошибка прогноза невелика. За указанный период среднеквадратическая ошибка прогноза уровня цен (RMSE) составила 0.005.

Необходимо показать, что модель прогнозирует уровень инфляции неплохо и без использования фактических данных. Далее следует прогноз на тот же период той же модели, но с использованием не фактических, а модельных данных за предыдущий месяц (рис. 2).

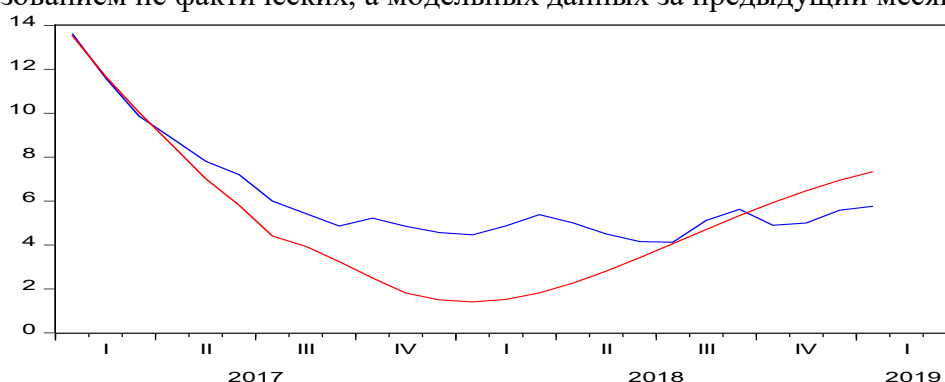


Рисунок 2 – Годовое процентное изменение сезонно сглаженного индекса цен (синяя линия – фактические значения; красная линия – модельные значения)

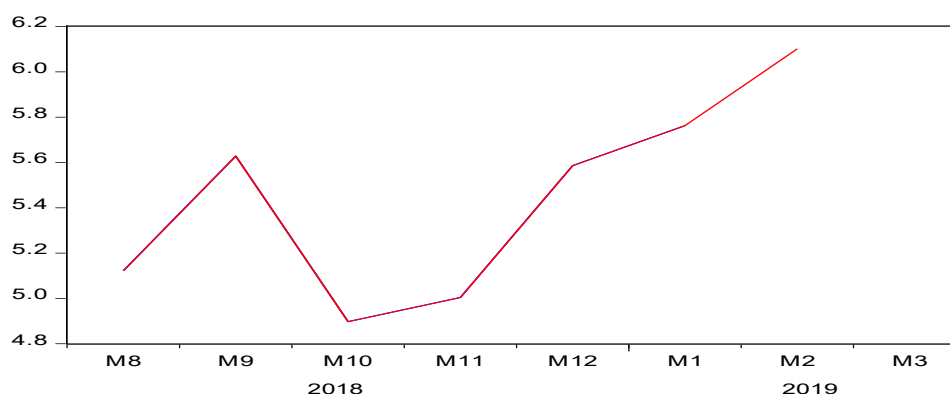


Рисунок 3 – Годовое процентное изменение сезонно сглаженного индекса цен (красная линия – модельные значения)

Видим, что модель склонна слегка переоценивать значение инфляции в настоящее время. В заключение представим прогноз инфляции по модели на февраль 2019 г. Используя фактические данные по эндогенным переменным модели, включая данные за январь 2019 г.,

заключаем, что в феврале 2018 г. годовая инфляция в соответствии с модельным прогнозом составит 6,1 процента (рис. 3). Между тем необходимо учитывать свойство модели слегка переоценивать инфляцию, показанное ранее (см. рис. 2).

ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМОВ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОТ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ

Белый С. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В ходе исследования, будет рассмотрено, как изменяется объем долгосрочных кредитов, при изменении выбранных макроэкономических показателей. Основная задача оценить насколько сильно зависит объем долгосрочных кредитов от других макроэкономических показателей, и посмотреть какой показатель влияет сильнее всего на объем выдачи долгосрочных кредитов Республики Беларусь.

Проанализируем влияние макроэкономических факторов на объем выдачи долгосрочных кредитов банками Республики Беларусь с помощью эконометрической модели. Предполагается построить адекватную, валидную модель, со статистически значимыми коэффициентами, которые так же будут удовлетворять экономическому смыслу. В данной модели будут использоваться следующие переменные: эндогенная переменная – объем долгосрочных кредитов выданных банками (*credit*).

Экзогенные переменные:

- Индекс цен производителей промышленной продукции в % – *PPI* (*X1*).
- Индекс номинального эффективного обменного курса Республики Беларусь к доллару США в % – *exche* (*X2*).
- Инвестиции в основной капитал в млн \$ – *invest* (*X3*).
- Прибыль банков в Республике Беларусь в млн долларов – *prof* (*X4*).
- Денежная масса *M2* в млн долларов – *M2* (*X5*).
- Ставка рефинансирования в % – *RR* (*X6*).

При построении модели использованы временные данные за 11 лет, по месяцам, начиная с 01.01.2008 заканчивая 31.12.2018 информационная база Национального Банка.

Расчёты производятся на основе программного пакета *Eviews 7*. Данные подверглись предварительной обработке, очищены от сезонности с помощью процедуры *Tramo/seats*, затем были прологарифмированы.

Как известно, методы оценки уравнений множественной линейной регрессии, связывающих несколько экономических переменных, применимы только для стационарных рядов [6]. В случае нестационарных рядов возникает опасность кажущейся (*spurious*) регрессии [5]. Одним из рекомендуемых способов решения этой проблемы является преобразование нестационарного ряда в стационарный путем взятия последовательных разностей исходного ряда X_t^1 . В связи с этим введено следующее понятие: временной ряд X_t называется интегрированным порядка d (обозначается $\sim X_t I(d)$), если ряд его конечных разностей порядка d является стационарным. В этих терминах стационарный ряд имеет нулевой порядок интеграции $X_t \sim I(0)$. Однако с содержательной точки зрения модели, построенные на преобразованных таким образом рядах, описывают только краткосрочную зависимость между экономическими переменными. Другими словами, отрицается возможность существования долгосрочного равновесия для нестационарных рядов. Решением проблемы является существование коинтеграционной зависимости между такими рядами [7]. Для пояснения понятия «коинтеграция» рассмотрим два ряда первого порядка интеграции (нестационарных): $X_t \sim I(1)$,

$Y_t \sim I(1)$. Если их линейная комбинация $Z_t = \alpha x_t + \beta y_t \sim I(0)$ является стационарным процессом, то ряды x_t и y_t называются коинтегрированными и обозначают $x_t, y_t, \sim CI$, а вектор компонент (α, β) называется коинтегрирующим.

Коинтеграция совместима с понятием долгосрочной связи. Несмотря на непредсказуемый и случайный характер каждого из нестационарных процессов, наличие коинтеграции объединяет их и препятствует взаимоудаленности. Эконометрический анализ временного ряда подразумевает выявление порядка его интегрированности, т.е. проверки на стационарность. При выявлении порядка интегрированности в основном используются два теста: расширенный Дики-Фуллера (ADF-тест) и Филлипса-Перрона (PP-тест) [5]. Проведенные тесты показали, что все переменные интегрированы в 1-ых разностях, спецификация None при 5 % уровне значимости. Согласно этому можно построить коинтеграционную модель (стационарную модель по нестационарным временным рядам).

Проверим некоторые показатели не оказывают влияние на объем выдаваемых долгосрочных кредитов. Возможно они оказывают влияние не сразу, с каким-то лагом. Для уточнения и нахождения возможного лага проведем тест Гренджера. По результатам теста Гренджера получается, индекс номинального эффективного обменного курса не влияет на объем долгосрочного кредитования $P(F\text{-статистики}) = 0,844 > 0,1$, то есть показатель L_EXCHN не является причиной для L_CRED . Тест Гренджера показал, что все экзогенные переменные кроме L_EXCHN влияют на эндогенную переменную L_CRED . Так как переменная L_EXCHN не оказывает влияние на эндогенную переменную, судя по тесту Гренджера и $Prob(F\text{-stat})$, для повышения общего качества модели уберем ее.

В анализируемом периоде есть аддитивные выбросы 01.2010; 11.2011; 02.2013; 09.2014; 09.2015; 10.2015; 11.2015. Аддитивные выбросы возникают в результате ошибок статистических измерений, экономической и финансовой нестабильности. Они влияют только на одно наблюдение временного ряда, не затрагивая все последующие, для их коррекции в модели, введем дополнительные фиктивные переменные.

После ввода фиктивных переменных, значимость модели увеличилась об этом свидетельствует $R^2 = 0.64$, и значимость переменных PPI и C увеличилась, $DW = 1.698$ и $BG_{test} = H_0$, следовательно автокорреляции нет. Проверим на мультиколлинеарность. По $VIF < 5$ мультиколлинеарность в модели отсутствует.

Так как экзогенные переменные влияют на эндогенную не сразу, а с запаздыванием, введем лаги. В модели данные по месячные, следовательно, лаг 1-го порядка будет означать, что данная переменная действует на эндогенную с запаздыванием в 1 месяц, лаг 2-го порядка соответственно с запаздыванием на 2 месяца. А так же авторегрессионную переменную (коррекции АК), которая обозначает разницу между переменной и ее же значением с задержкой на 1 временной период умноженный на автокорреляционный коэффициент (ρ).

Модель 1

$$\begin{aligned} L\_CRED = & 72.3672 + 0.7163 * L\_INVEST(-3) + 0.6532 * L\_M2(-6) + \\ & (0.000) \quad (0.0450) \quad (0.0002) \\ & + 0.751810 * L\_PPI + 0.2554 * L\_PROF(-2) - 0.6030 * L\_RR - 4.6972 * D2011M11 - \\ & (0.000) \quad (0.028) \quad (0.005) \quad (0.000) \\ & - 3.3141 * D2014M09 - 3.3820 * D2015M91011 - 2.2766 * D2013M02 - \\ & (0.000) \quad (0.000) \quad (0.000) \\ & 1.9340 * D2010M01 - 0.6735 * @SEAS(2) + [AR(1)=0.2296] \\ & (0.002) \quad (0.003) \quad (0.037) \end{aligned} \quad (2)$$

$$R^2=0,81 \quad DW=1,92 \quad BG=H_0 \quad VIF<5 \Rightarrow \text{МК отсутствует}$$

Экономическая интерпретация полученных результатов сводится к следующему:

- Увеличение инвестиций в основной капитал на 1 % приведет к увеличению объема долгосрочного кредитования на 0,72 % через 3 месяца.

- Рост денежной массы является причиной для увеличения объема долгосрочного кредитования.

- Увеличение индекса цен производителей промышленной продукции на 1 % приведет к росту объема долгосрочного кредитования на 0,75 %.

- Рост прибыли банков оказывает незначительное влияние на объем долгосрочного кредитования, при его увеличении прибыли банков на 1 % приведет к росту объема долгосрочного кредитования через 2 месяца на 0,25 %.

- При снижении ставки рефинансирования на 1 % объем долгосрочного кредитования увеличится на 0,60 %.

Проверка спецификации модели на базе теста Рамсея показала следующие результаты: $P(F\text{-статистики}) = 0.7872 > 0,05$ значит спецификация модели верна, следовательно добавление в нее нелинейных элементов функции не приведет к улучшению качества модели.

Проверим итоговую модель на АК с помощью автокорреляционных функций. Ни одно значение PAC и AC не выходит за рамки доверительного интервала, тест Бреуша-Годфри для проверки автокорреляции высшего порядка – показал отсутствие автокорреляции, следовательно автокорреляции как первого, так и более высоких порядков нет.

Проверим модель на гомоскедастичность случайных отклонений с помощью теста Вайта. Для проверки гипотезы о гомоскедастичности случайных отклонений модели с помощью теста Вайта используем значение статистики $Wh = n \cdot R^2$, где n – число наблюдений, R^2 – коэффициент детерминации вспомогательной модели. С помощью таблицы критических значений χ^2 – распределения находим критическую точку. $\text{Prob. Chi-Square}(16) = 0.098879 > \alpha = 0,05 \Rightarrow$ гомоскедастичность случайных отклонений модели.

В начале исследования было выявлено, что отобранные переменные для построения эконометрической модели были нестационарными в явном виде, а интегрированными. При проверке остатков тестами ADF и PP выяснилось, что все переменные интегрированы в 1-х разностях, спецификация None при 5 % уровне значимости. Поэтому первоначальная модель была проверена на предмет коинтеграционной связи. Осуществление данной процедуры, подверглись остатки, а именно их стационарность в уровнях, без тренда («белый шум»)

Так как проверка показала, что остатки модели являются «белым шумом», в дальнейшем анализе используется модель коинтеграции. Следовательно, была построена эконометрическая модель зависимости объема долгосрочного кредитования от внутренних факторов страны – модель коинтеграции с лагами и фиктивными переменными аддитивного выброса.

В рамках данного исследования проводилась проверка на правильность спецификации модели на базе теста Рамсея, которая показала следующие результаты: $\text{Prob}(F\text{-stat}) = 0.7872 > 0,05$ значит спецификация модели адекватна. Следовательно, добавление в нее нелинейных элементов не приведет к улучшению качества модели.

Проверка выполнения основных предпосылок МНК:

- 1) В модели отсутствует мультиколлинеарность. Это подтверждает метод вариационно-инфляционного фактора VIF, по всем переменным значение показателя $VIF < 5$ (пороговое значение).

- 2) Также остатки данной модели некоррелируют между собой то есть отсутствует автокорреляция первого порядка, а также серийная, чем свидетельствует тест Бреуша-Годфри и гистограмма остатков.

- 3) $\text{Prob. Chi-Square}(16) = 0.098879 > \alpha = 0,05 \Rightarrow$ гомоскедастичность случайных отклонений модели (2).

- 4) Нормальное распределение остатков.

В результате того, что все предпосылки МНК выполняются, а также удовлетворительный $R^2 = 0,81$ и значимость отобранных экзогенных переменных ($\text{Prob}(F\text{-stat}) < 0,05$) подтверждает высокое качество построенной модели.

Таким образом, модель может быть использована банками для разработки политики кредитования реального сектора экономики страны и для дальнейшего прогнозирования (ошибка прогноза по данной модели составляет 4,26 % – что свидетельствует о высоком прогнозном качестве построенной модели). Также модель может использоваться предприятиями для совершенствования своей хозяйственной деятельности. Построенная модель, доказывает, что большое влияние на объем долгосрочного кредитования оказывают такие показатели как: индекс цен производителей промышленной продукции, при его увеличении на 1 % объем долгосрочного кредитования увеличится на 0,75 %. Ставка рефинансирования, инвестиции в основной капитал, денежная масса М2. Это дает возможность использования полученных в ходе исследования методов и модели для ведения более эффективной политики кредитования текущей деятельности.

Список использованных источников

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Статистические бюллетени. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin/> – Дата доступа: 01.02.2019.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Аналитическое обозрение. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/?m=publ> – Дата доступа: 01.02.2019.
3. Akaike H. A new look at the statistical model identification. IEEE Transaction on Automatic Control 1974. Vol. AC-19. № 6. P. 716–723.
4. Schwartz G. Estimating the dimensions of a model. Annals of Statistics 1978. Vol. 6. P. 461–464.
5. Maddala G.S., In-Moo Kim. Unit Root, Cointegration and Structural Change. Cambridge University Press, 1998. 504 p.
6. Granger C.W.J. Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification // Journal of Econometrics. 1981. Vol. 16. № 1. P. 121–130.
7. Engle R.F., Granger C.W.J. Cointegration and Error Correction: Representation, estimation and testing // Econometrica. 1987. Vol. 55. № 2. P. 251–276.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПУТЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Боголюбская-Синякова Е. С., Калитин Б. С., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Сущность инновационного пути развития производства и торговли, а также преимущества его применения для предпринимателя изучены в работе авторов [1]. Тема раскрывается на основе детального изучения возможностей увеличения выручки предприятия от реализации продукции. В работе предложена экономико-математическая модель выручки, учитывающая такие параметры рынка, как коэффициент ценовой эластичности спроса, уровень инфляции и соответствующий ему темп роста цены. В качестве параметра оптимизации выручки выбран коэффициент снижения цены. Кроме того, исследованы характеристики рынков для предпринимателя в случае инновационного развития фирмы, функционирование на которых приносит ему наибольшую выгоду. В продолжение к этому в работе [2] инновационный путь развития сравнивается с экстенсивным и отмечаются выгоды от использования каждого из них для владельца предприятия.

Настоящая работа акцентирует внимание на возможностях государственного регулирования доходов предпринимателя при его выборе инновационного пути развития. Речь идет о перспективах использования государственных стимулов, которые направлены на введение инноваций в производство и торговлю продукцией.

Постановка задачи. Инновационный путь развития производства является более прогрессивным по сравнению с экстенсивным и, логично предположить, должен быть более предпочти-

тельным. Исходя из этого государству необходимо так стимулировать производителя (например, путем использования определенных дотаций), чтобы доход продавца при прогрессивном методе превышал его доход в случае экстенсивного пути развития. Для исследования возможностей государственного вмешательства воспользуемся математической моделью дохода предпринимателя [1]. Основные положения этой модели заключаются в следующем:

1) Изначально предприниматель продает на рынке ежемесячно q единиц товара по цене p за единицу. Выручка от продажи составит qp денежных единиц. Пусть i – некоторая усредненная (агрегированная) налоговая ставка на эту сумму согласно действующему законодательству. В результате чистый доход продавца составляет $qp(1-i)$.

2) Пусть, как и при исследованиях [1], в результате внедрения инноваций в процесс производства цена снижена до значения $p_1 = p - Y + \sigma$, $0 < Y < p + \sigma$, где σ – величина фоновой инфляции в денежном исчислении за единицу продукции. В соответствии с законами рынка происходит соответствующее увеличение объема продаж до значения $q_1 = q + \Delta q$, где $\Delta q > 0$. Используя выражение для выпуска q_1 , представленное формулой (1.17) в работе [3], имеем $q_1 = q(1+ey)$, где величина $y = Y/p$ – коэффициент снижения цены [1], а $e > 0$ – абсолютная величина коэффициента ценовой эластичности спроса [3].

3) В результате формула выручки, представленная формулой (3) в работе [1], имеет вид:

$$R_1 = qp(1+ey)(K_p - y), \quad 0 < y < K_p,$$

где $K_p = 1 + \sigma/p = 1 + k_p$ – темп роста цены (k_p – уровень инфляции) [1].

Далее проанализируем возможности государственного стимулирования фирмы к внедрению инноваций, используя следующую идею. Рассмотрим выручку как сумму двух составляющих: $qp(1+ey)K_p$ и $-qpy(1+ey)$. Введем следующие обозначения:

- i_1 ($i_1 \geq i$) – налоговая ставка на выручку величиной $qp(1+ey)K_p$ (налог в экстенсивном методе [4]);

- δ – налоговая ставка (или, скорее, дотация) на потерю выручки от снижения цены, т. е. налог применительно к величине второй составляющей $qpy(1+ey)$.

Для стимулирования эффекта внедрения инноваций и оказания поддержки производителю предлагается компенсировать потерю в $qpy(1+ey)$ денежных единиц при снижении цены путем выбора налоговой ставки δ . Таким образом, чем больше дотация δ в интервале $0 < \delta < 1$, тем выгоднее для предпринимателя.

Подытоживая вышесказанное определим доход предпринимателя как следующую величину:

$$C_1 = qp(1+ey)K_p(1-i_1) - qpy(1+ey)(1-\delta) = qp(1+ey)(K_p(1-i_1) - y(1-\delta)), \quad (1) \\ 0 < y < K_p.$$

Учитывая тот факт, что прогрессивный инновационный путь развития предпочтительнее, чем экстенсивный, правительству необходимо так стимулировать владельца фирмы, т. е. так устанавливать величину дотации δ , чтобы доход продавца при прогрессивном методе был бы во всяком случае больше, чем в экстенсивном. Другими словами, нужно потребовать, чтобы для дохода (1) в инновационном подходе и дохода в экстенсивном подходе [5] (величиной $qp(1-i_1)(1+Ak_q)(eK_p - k_q)/e$), выполнялось следующее неравенство

$$qp(1+ey)(K_p(1-i_1) - y(1-\delta)) > qp(1-i_1)(1+Ak_q)(eK_p - k_q)/e,$$

где $A = 1 - a$ ($0 < A < 1$) и a ($0 < a < 1$) – коэффициент издержек производства дополнительной единицы продукции [2]. В данном случае логично предположить, что в целях справедливости сравнения неравенство должно подчиняться условию равной выручки в каждом из пу-

тей развития, а именно, когда R_1 совпадает с величиной выручки, представленной формулой (1) в работе [2]. На основе этого утверждения имеем равенство:

$$qp(1+ey)(K_p - y) = qp(1 + Ak_q)(eK_p - k_q)/e.$$

Используем выписанное равенство выручки в обоих подходах, подставляя в предыдущее неравенство вместо $qp(1 + Ak_q)(eK_p - k_q)/e$ выражение $qp(1+ey)(K_p - y)$. В результате исследуемое неравенство, соответствующее доходам, преобразуется в следующее:

$$qp(1+ey)(K_p(1-i_1) - y(1-\delta)) > qp(1+ey)(K_p - y)(1-i_1).$$

Сократив обе части неравенства на положительную величину $qp(1+ey)$ получаем:

$$K_p(1-i_1) - y(1-\delta) > (K_p - y)(1-i_1).$$

Последовательно упрощая полученное неравенство имеем следующее условие:

$$\delta > i_1. \quad (2)$$

Неравенство (2) дает нижнюю оценку для вычисления величины «мнимого» (воображаемого) налога (или дотации), при котором внедрение новых технологий предпочтительнее экстенсивных методов производства и продажи продукции.

Исключение паразитизма. При использовании механизма стимулирования, правительству необходимо иметь в виду следующее обстоятельство: доход производителя может расти при искусственном (умышленном) снижении цены с целью получения повышенной дотации. Другими словами, государство должно исключить возможность развития своего рода паразитизма за его счет. Покажем, что для рассматриваемой модели стимулирования такая возможность исключена.

Пусть доход в инновационном методе совпадает с исходным доходом, т. е. имеет место равенство

$$qp(1+ey)(K_p(1-i_1) - y(1-\delta)) = qpK_p(1-i).$$

По предположению объем продаж в прогрессивном методе растет, т. е. $q_1 \geq q$, где $q_1 = q(1+ey)$, и следовательно, $q(1+ey) \geq q$. Для того, чтобы исключить самую крайнюю возможность паразитизма со стороны производителей, полагаем здесь $q_1 = q$, что влечет гипотетически минимальное значение $q(1+ey) = q$. Это дает соотношение

$$q(K_p(1-i_1) - y(1-\delta)) = qK_p(1-i).$$

После соответствующего упрощения равенства приходим к величине дотации

$$\delta^* = 1 + \frac{K_p}{y}(i_1 - i), \quad 0 < y < K_p, \quad i_1 \geq i.$$

Это означает, что ниже значения ставки $\delta = \delta^*$ возможность паразитизма за счет дотации будет исключена. Очевидно, что выведенное значение $\delta^* > 1$. А так как предполагается, что $0 < \delta < 1$, то это и доказывает невозможность паразитизма.

Подводя итоги следует отметить, что представленная модель отражает возможности влияния государства на доход предпринимателя, использующего инновационный путь развития производства. В рамках рассматриваемой модели используется институт дотаций, т.е. налог на снижение цены в результате внедрения инноваций в процесс производства предприятия. Одним из преимуществ модели является невозможность паразитизма владельца фирмы за счет государства. Модель показывает возможности стимулирования прогрессивного развития бизнеса, поэтому практический интерес представляет дальнейшее изучение влияния различных параметров модели на величину дохода предпринимателя.

Список использованных источников

1. Боголюбская-Синякова Е. С., Калитин Б. С. Анализ и оценка особенностей инновационного пути развития // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: сб. науч. ст. Гродно: ГрГУ, 2018. С. 23–33.
2. Боголюбская-Синякова Е. С. Анализ экстенсивного и инновационного путей развития производства и торговли // Беларусь-2030: государство, бизнес, наука, образование: материалы V Международной научной конференции, посвященной 20-летию образования экономического факультета Белорусского государственного университета. Минск: Право и экономика, 2018. С. 28–31.
3. Калитин Б. С. Устойчивость равновесия конкурентного рынка (Динамическая модель рынка. Саарбрюкен: ЛАП Ламбер, 2012.
4. Калитин Б. С. Математические модели экономики. Минск: БГУ, 2004.
5. Калитин Б. С., Боголюбская-Синякова Е. С. О динамике дохода предприятия при экстенсивном пути развития // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2017. № 2. С. 16–24. (на англ.)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

Брусникин К. Н., АО «Корпорация развития Севастополя»,
г. Севастополь, Россия

Экономическое пространство страны, региона включает множество субъектов хозяйствования и связей между ними, находящихся в состоянии перманентной трансформации, вследствие которой появляются новые структурные образования. К ним относятся довольно новые для Российской Федерации бизнес-структуры – индустриальные парки. Первыми инициаторами и реализаторами их создания в нашей стране в начале 2000-х годов были иностранные компании ввиду отсутствия у отечественных инвесторов «длинных денег». Положительные экономические изменения и меняющиеся условия ведения бизнеса способствовали активному росту количества индустриальных парков – от 80 в 2013 году до 176 (действующих и создающихся) в 2016 году, находящихся в 50 субъектах РФ, большинство в Центральном (75) и Приволжском федеральном округе (48).

Функционирование индустриальных парков оказывает благотворное влияние на экономику региона, так как способствует развитию крупного, малого и среднего предпринимательства, созданию новых рабочих мест, росту отчислений в бюджет, поэтому изучение роли государства в их деятельности является актуальным.

Индустриальные парки возникают ввиду наличия объективных потребностей экономических агентов. Промышленные компании получают не только землю и производственные, офисные площади, а и развитую инфраструктуру, обеспечивающую их успешную деятельность. Наличие необходимой инфраструктуры для производственной деятельности – важнейший фактор при принятии решения о входе в индустриальный парк (рисунок 1). По данным Минпромторга [1], четверть финансирования строительства инфраструктурных объектов обеспечивается государством.

Государство вкладывает финансовые ресурсы в индустриальные парки посредством реализации различных программ, как на федеральном, так и на региональном уровне, так как видит пролонгированный экономический эффект. По итогам 2018 года из 90 индустриальных парков, получивших государственную поддержку, 64 являются участниками федеральных государственных программ, 81 – региональных, 6 имеют статус особой экономической зоны.

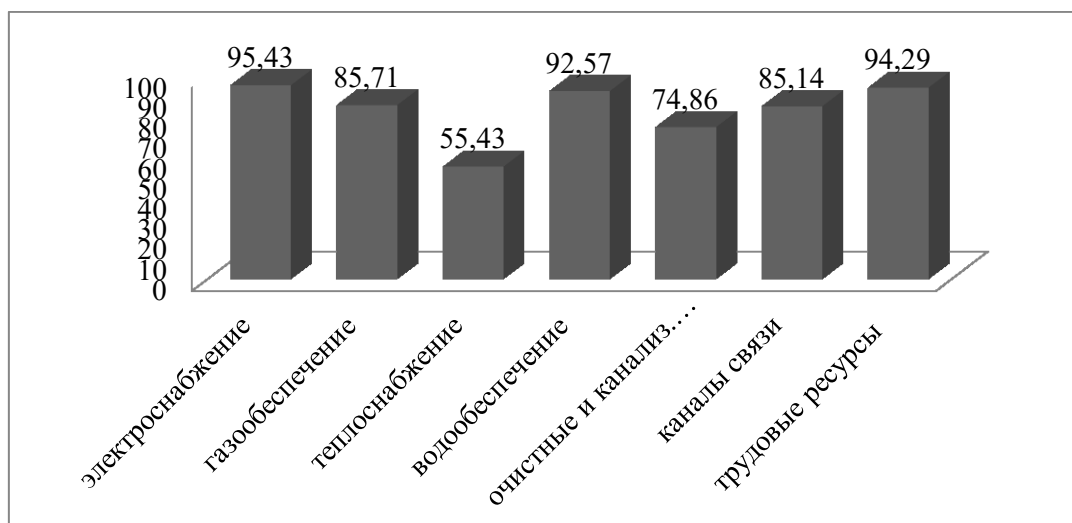


Рисунок 1 – Наличие инфраструктуры в промышленных парках РФ

Источник: составлено автором по [1].

В результате изменений, внесенных в госпрограмму РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» двадцать один промышленный парк получит финансовую поддержку государства в виде субсидий на общую сумму 3,7 млрд рублей.

При отборе резидентов промышленных парков предпочтение отдается компаниям, использующим инновационные технологии и планирующим производить инновационную продукцию, которая имеет более высокую добавленную стоимость, что способствует более динамичному развитию отдельных отраслей [3] и отдельных производственно-экономических систем [4]. Особенно это касается специализированных парков.

В Крыму и городе Севастополе планируется строительство четырех промышленных парков, деятельность которых будет сконцентрирована на развитии следующих отраслей: сельхозпереработка (г. Евпатория), стройматериалы (г. Бахчисарай), приборостроение (г. Севастополь), логистика и сельхозпереработка (г. Евпатория). Это традиционные отрасли для указанных территорий, где имеются трудовые и интеллектуальные ресурсы. Активизация инновационной и интеллектуальной активности [5] позволит создать в регионе платформу для формирования экономики знаний. Сопровождение разработки проектов парков осуществлял Минпромторг РФ.

Государство в рамках подпрограммы «Промышленные парки» разрабатывает и реализует ряд мер и механизмов по стимулированию инвестиций, привлечению высоких технологий и внедрению инноваций, созданию высокопроизводительных рабочих мест, совершенствованию государственно-частного партнерства. При этом используются как финансовые (государственные субсидии, гарантии, компенсация части процентов по кредитам), так и нефинансовые (стандарты, требования, методические рекомендации, ресурсы интернет) инструменты.

Собственниками промышленных парков выступают как корпоративный, так и государственный сектор, рисунок 2.

Кроме финансового эффекта присутствует и социальный, который, прежде всего, заключается в создании новых рабочих мест, соблюдении экологических стандартов, контроле соблюдения требований, предъявляемых к функционированию промышленных парков.

В перспективе государственная поддержка в виде создания инфраструктуры будет оказываться небольшим паркам, депрессивным территориям и агропромышленному сектору экономики. В некоторых регионах Российской Федерации такая инициатива региональных органов власти уже реализуется – Татарстан, Калужская область.

Подводя итог, стоит отметить, что роль государства в создании и функционировании промышленных парков в Российской Федерации велика и заключается как в финансовой,

так и организационной поддержке. Государство, как субъект экономики, заинтересовано в их развитии не только с позиции получения экономической ренты как собственник, но и как гарант осуществления деятельности предпринимательских структур различного типа в регионах. Особенно это касается специализированных индустриальных парков, способствующих развитию конкретных и связанных с ними отраслей. Обеспечивая условия для внедрения инноваций и привлечения инвестиций в регион, подобные интеграционные структуры могут рассматриваться как точки роста региональной экономики.

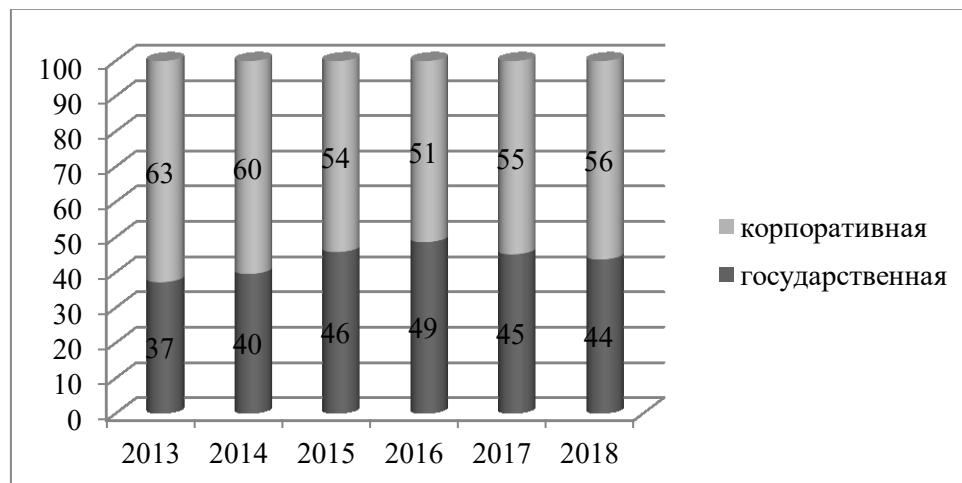


Рисунок 2 – Форма собственности индустриальных парков РФ, 2013–2018 годы

Источник: составлено автором по [2].

Список использованных источников

1. Геоинформационная система индустриальных парков, технопарков и кластеров [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gisip.ru>.
2. Ассоциация индустриальных парков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.indparks.ru/>.
3. Пискун Е.И. Формирование системы сценарных мероприятий инновационного развития отрасли / Е.И. Пискун // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – № 7. – С. 40–45.
4. Пискун Е.И. Оценка результативности реализации стратегии инновационного развития производственно-экономических систем / Е.И. Пискун // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2014. – № 5 (28). – С. 55–68.
5. Головчанская Е.Э. Оценка интеллектуальной активности инновационной экономики / Е.Э. Головчанская, И. Карачун, Е. Стрельченя // Наука и инновации. – 2017. – Т. 8. – № 174. – С. 48–53.

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Быков А. А., Хаустович Н. А., *Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь*

Шаблинская Т. В., *Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь*

Рецессия 2015–2016 гг. и последовавшее затем восстановление белорусской экономики, происходившие на фоне конъюнктурных изменений на мировых товарных рынках, кардинальным образом отличались от наблюдавшейся ранее динамики макроэкономических показателей двумя основными признаками:

- во-первых, снижение и последующий рост ВВП сопровождались поддержанием внешнеторгового сальдо на уровне экономической безопасности, что позволило сохранять финансовую стабильность, снизить инфляцию и предотвратить девальвацию рубля. В предыдущие годы, как правило, после ухудшения условий экспорта белорусских продуктов Правительство запускало меры стимулирования внутреннего спроса. Результатами через некоторое время становились рост импорта, ухудшение торгового баланса, инфляция и девальвация рубля. В последние 3–4 года Правительство и Национальный банк отказались от реализации финансовых мер, стимулирующих экономический рост;

- во-вторых, при низких показателях инфляции и относительной стабильности валютного курса довольно сильно менялся долларовой эквивалент цен на внутреннем рынке. Например, в 2016–2016 гг. снизилась в пересчете на доллары по номинальному курсу стоимость строительства и цены на недвижимость, цены на автомобили, продукты питания. Данная тенденция характерна также для соседних России и Украины, она связана с резким снижением мировых цен на все группы сырьевых товаров – сельхозсырье, металлы, нефть и другие энергоресурсы.

Наблюдая за структурными изменениями в белорусской экономике во время рецессии, можно проследить, каким образом происходила ее адаптация к снижению экспорта. Если же смоделировать данный процесс обратно во времени, с 2016 г. к 2014 г., мы получим инерционный сценарий экономического роста, который покажет ожидаемые изменения в отраслевой структуре экономики при улучшении внешних условий, связанных прежде всего с возможным ростом цен на мировых товарных рынках.

Анализ структурных изменений в экономике во взаимосвязи с изменением ВВП позволит выделить три группы продуктов:

- продукты, изменения торгового баланса по которым прямо пропорциональны росту ВВП – эти продукты обеспечивают вклад в торговый профицит при благоприятных условиях на внешних рынках, но замедляют экономический рост при их ухудшении;

- продукты, для которых изменения торгового баланса обратно пропорциональны росту ВВП – по большей части именно эти продукты приводят к росту импорта в условиях экономического роста, а в условиях экономического спада их потребление на внутреннем рынке в наибольшей степени сокращается, создавая предпосылки для снижения ВВП;

- продукты, торговый баланс по которым относительно нейтрален к изменениям ВВП – стимулирование их производства и потребления на внутреннем рынке не будет препятствовать сбалансированному росту экономики.

Дифференциация продуктов по вкладу в торговый баланс в зависимости от динамики ВВП может оказаться полезной при выработке мер структурной, или отраслевой политики, одной из главных задач которой является обеспечение сбалансированного экономического роста. В ее основе лежит дифференцированный подход к стимулированию производства по видам экономической деятельности: при благоприятных условиях на внешних рынках возможно ограниченное стимулирование внутреннего спроса, при неблагоприятных целесообразно стимулировать экспорт и импортозамещение.

Для мировой экономической науки задача взаимосвязи экономического роста с показателями платежного баланса не является новой. В оценках и прогнозировании сбалансированного роста развивающихся экономик широко используется теория, известная как ограничение экономического роста платежным балансом [1]. Ее предложил в 1979 г. британский профессор Э. Тирлволл, доказав, что состояние платежного баланса страны в развивающихся экономиках является основным сдерживающим фактором экономического роста [2, с. 156]. В модели Тирлволла, известной как «Thirlwall's balance of payments constraint», оценивается эластичность экспорта и импорта по совокупному спросу, и соотношение этих показателей служит основой для сопоставления темпа роста экономики страны с темпом роста мировой экономики.

Теория Тирлволла показывает, что в период благоприятных условий на внешних рынках экспорт растет, и увеличение доходов секторов экономики позволяет им наращивать потребление – в результате увеличивается также импорт товаров и услуг. В определенный момент возможности для экспорта становятся менее благоприятными, и доходы секторов экономики падают, но они не готовы снижать потребление, поэтому импорт остается на прежнем, высоком уровне. Стимулирование экономического роста за счет внутреннего спроса приводит к торговому дисбалансу.

В условиях отрицательного внешнеторгового сальдо приток иностранной валюты в экономику оказывается ниже ее оттока, и создается давление на валютный обменный курс, в результате стоимость национальной валюты снижается, и реальные денежные доходы секторов экономики также падают. Потребление сокращается, снижается импорт, и внешнеторговый баланс восстанавливается. Но снижается также и реальный ВВП, что дает основание утверждать об ограниченности возможностей стимулирования экономического роста за счет расширения внутреннего спроса в развивающихся экономиках [3].

Приведенные выше теоретические описания достаточно точно повторяют ситуацию роста торгового дисбаланса в Беларуси в 2008–2010 гг. и последовавшего в 2011 г. валютного кризиса. В исследовании, проведенном специалистами НАН Беларуси – А. И. Лученком и И. В. Колесниковой – модель Тирлволла была применена к условиям белорусской экономики [4]. В результате доказано, что частые кризисы происходили в результате отсутствия сбалансированности экономики, а разбалансированность вызвана активным стимулированием роста. Признаками несбалансированности названы: чрезмерный внутренний спрос, высокая инфляция, дефицит платежного баланса. Однако ликвидация дисбалансов с помощью введения жестких бюджетных ограничений и приведение экономики к равновесному состоянию не сможет ускорить ее рост, который определяется, в конечном счете, темпами роста экспорта. Данный вывод эмпирически подтвержден динамикой ВВП белорусской экономики в период 2014–2018 гг.

Следствием Закона Тирлвола является то, что страны с достаточно большим внутренним рынком могут переориентироваться на внутренний спрос для того, чтобы за счет увеличения расходов домашних хозяйств компенсировать сокращение экспортного спроса, что ведет к импортозамещению. Внутренний рынок Беларуси не является достаточно емким по мировым меркам, поэтому вопрос о целесообразности импортозамещения по каждому продукту должен решаться ситуационно.

Важными параметрами модели Тирлволла являются показатели эластичности импорта и экспорта по совокупному спросу (доходам). В работе А. И. Лученка и И. В. Колесниковой использован показатель эластичность экспорта по отношению к импорту, который определяет, на сколько процентов изменится импорт при росте экспорта на 1 %. Его значение при измерениях за 1998–2013 гг. оказалось равным 0,66. Эта величина достаточно велика и в целом характеризует высокую импотроемкость белорусской экономики [4].

Несмотря на то, что теория Тирлволла достаточно точно описывает процессы, протекающие в развивающихся экономиках при наличии торгового дефицита, она не ориентирована на принятие решений и не позволяет, например, рассчитывать возможные изменения в отраслевой структуре экономики, способствующие достижению торгового профицита. Наряду с ростом экспорта, реальным способом обеспечения сбалансированного экономического роста открытой экономики является снижение доли импортной составляющей в экспорте. Данный фактор не может регулироваться посредством инструментов монетарной и фискальной политики, он является технологическим и определяется отраслевой структурой экономики. Таким образом, в условиях ограниченности возможностей роста продаж продукции национальных компаний на традиционных внешних рынках, правильная структурная политика может оказаться решающим фактором обеспечения сбалансированного роста.

Общепринятым подходом к анализу взаимосвязи изменений ВВП, экспорта и импорта, является статистическое моделирование по данным системы национальных счетов и платежного баланса. Но нужно понимать, что подобная модель взаимосвязи торгового баланса и ВВП не будет структурированной, то есть не может отразить существующие межотраслевые взаимосвязи. Если, например, в химическом производстве используются минеральные продукты, то по данным платежного баланса не просматривается зависимость роста импорта минеральных продуктов от роста экспорта химических продуктов. Кроме того, такие виды деятельности, как энергетика, строительство производят продукты для удовлетворения внутреннего спроса, используя в производственном процессе импортируемые продукты других отраслей. Зависимость между изменениями объемов производства в этих отраслях и импортом промежуточных продуктов также нельзя достаточно точно оценить по моделям на основе данных платежного баланса при наличии всего лишь нескольких наблюдений.

Нами разработана методология, модель и прикладной программный продукт, которые вместо платежного баланса базируются на данных таблиц «затраты-выпуск», или межотраслевого баланса (МОБ), и позволяют решать следующие задачи [5]:

- выделять в экономике агрегированные цепочки добавленной стоимости (ЦДС), формируемые выпуском конечных продуктов и дополненные используемыми в производственном процессе отечественными и импортными промежуточными продуктами. Это позволяет рассчитать для каждого продукта (вида деятельности) полную отечественную добавленную стоимость, с учетом отечественных промежуточных продуктов, и общую сумму промежуточного и конечного импорта, с учетом налоговых, торговых и транспортных наценок;

- на основе выделения агрегированных ЦДС, а также показателей конечного, промежуточного спроса, экспорта и импорта – разделить ВВП на две части – добавленную стоимость, формируемую за счет экспорта, и добавленную стоимость, формируемую за счет внутреннего спроса, – в результате можно достаточно точно определить вклад экспорта и внутреннего спроса в ВВП;

- оценить вклад каждого продукта в ВВП и торговый баланс, что позволяет выявить продукты-доноры, формирующие торговый профицит за счет превышения объемов выпуска над внутренним спросом. С другой стороны, выделяются продукты, генерирующие конечный и промежуточный импорт – это те продукты, внутренний спрос на которые превышает потенциал отечественных производителей.

Используя данную методологию, можно рассчитать вклад каждого продукта i , формирующего агрегированную ЦДС, в ВВП и торговый баланс. Например, ЦДС в строительстве состоит не только из продуктов строительства, но также используемых отечественных и импортных стройматериалов, топлива, энергии. Стройматериалы, в свою очередь, состоят из полезных ископаемых, металлов – как импортных, так и отечественных. Если учесть все межотраслевые взаимосвязи по всей длине цепочки (МОБ позволяет это сделать), сопоставить производство, экспорт и импорт конечного продукта, учесть экспортные и внутренние наценки, можно весьма точно оценить вклад данного продукта с учетом всей ЦДС в ВВП и в торговый баланс.

Рассчитав эти показатели, можно оценить коэффициент чувствительности торгового баланса по каждому продукту к изменению ВВП:

$$KS_i = \frac{\Delta TB_i}{\Delta GDP} * 100, \quad (1)$$

где KS_i – коэффициент чувствительности по продукту i , отражающий изменение торгового баланса по данному продукту, в центах США, под воздействием изменения общего ВВП, в долларах США; ΔTB_i – изменение торгового баланса (оценивается с помощью модели по данным МОБ) по продукту i в текущем году по сравнению с базисным, долларах США;

ΔGDP – изменение общего ВВП, в текущем году в сравнении с базисным, в долларах США в пересчете по номинальному обменному курсу.

Коэффициент чувствительности отличается от показателя эластичности в модели Тирлволла. Последний определяется как отношение процентного изменения импорта или экспорта к процентному изменению ВВП. Коэффициент чувствительности же показывает:

- при его положительном значении – на сколько центов увеличится чистый экспорт данного продукта при увеличении общего ВВП на 1 доллар; либо на сколько центов снизится чистый экспорт при снижении ВВП;

- при его отрицательном значении – на сколько центов увеличится чистый экспорт продукта при снижении общего ВВП на 1 доллар; либо на сколько центов снизится чистый экспорт при росте ВВП.

Положительные значения коэффициента чувствительности (обозначим их как KS_i^+) свойственны тем видам деятельности, которые в большей степени ориентированы на экспорт, при превышении объемов выпуска над объемами спроса на внутреннем рынке. Отрицательные значения (KS_i^-) свойственны видам деятельности, для которых внутренний спрос удовлетворяется не только за счет собственного производства, но и за счет конечного и промежуточного импорта. Согласно теории Тирлволла, рост открытой экономики обусловлен ростом спроса на внешних рынках и, как следствие, экспорта¹. Увеличение доходов от экспорта улучшает состояние платежного баланса и приводит к росту внутреннего спроса – конечного потребления и валового накопления. Внутренний спрос может удовлетворяться как за счет отечественных продуктов, так и импортных, поэтому его увеличение влечет за собой активизацию деятельности производителей, ориентированных на внутренний рынок, их вкладу в рост ВВП и параллельно в увеличение импорта, поскольку практически любой отечественный продукт имеет в структуре себестоимости определенную часть импортных компонентов.

При этом состояние платежного баланса будет ухудшаться. В конечном итоге оно зависит от разницы между темпами роста отраслей с KS_i^+ , и темпами роста отраслей с KS_i^- . Если «экспортные» отрасли растут быстрее, платежный баланс сохраняется профицитным, в противном случае становится дефицитным. Что же заставляет расти опережающими темпами отрасли, ориентированными на внутренний спрос? В первую очередь – стремление правительств открытых экономик к экономическому росту в целом. Правительство не может напрямую ускорить рост экспорта, но вполне способно увеличить внутренний спрос – за счет предоставления кредитов или роста зарплат, потому в стремлении к увеличению темпов экономического роста в целом довольно часто допускает дефицит платежного баланса.

Рост спроса на внешних рынках не бывает бесконечным. Экспорт подвержен циклическим конъюнктурным колебаниям вследствие изменений мировых цен и объемов продаж товаров и услуг. В случае снижения спроса на внешних рынках начинают сокращаться экспортные доходы, приводя к уменьшению сальдо платежного баланса. В этой ситуации Правительство вынуждено решать дилемму: смириться с экономическим спадом, допустив сокращение внутреннего спроса, но сохранив сбалансированность и финансовую стабильность, либо прибегнуть к стимулированию роста за счет активизации внутреннего спроса. Результатам такого решения становится увеличение импорта, дефицит платежного баланса, затем инфляция и корректировка валютного курса, либо рост внешнего долга.

Чтобы подтвердить вышеизложенные рассуждения динамикой показателей белорусской экономики, рассчитаем коэффициенты чувствительности на основе оценочных данных по вкладу отдельных продуктов в ВВП и торговый баланс. Для расчета коэффициентов чув-

¹ Нужно отметить, что согласно неоклассической теории, в частности, теории эндогенного роста, основные факторы роста внутренние, и логика структурных изменений в процессе роста, описываемая неоклассиками, иная. Но поскольку в моделях эндогенного роста нет сектора «остальной мир», постольку эти модели не в полной мере пригодны для описания экономик с высоким уровнем открытости.

ствительности по видам деятельности мы взяли 2014 год за базисный, 2016 год – за отчетный. При анализе данных таблиц «затраты-выпуск» разных лет возникла проблема их сопоставимости: в новом варианте таблиц число отраслей выросло. Мы объединили отрасли (продукты) в несколько агрегированных продуктов общим количеством 22. В оценках вклада каждого продукта в торговый баланс и ВВП применена авторская методика и модель [5]. Результат приведен в таблице 1.

В рассмотренном периоде долларový эквивалент ВВП сократился с 75,4 до 47,7 млрд долл. США, что произошло как вследствие сокращения объема выпуска продуктов, так и вследствие снижения цен в долларах США в общемировом масштабе, прежде всего на сырьевые товары.

Серым цветом в таблице отмечены отрасли с положительной взаимосвязью платежного баланса и объемов производства (KS_i^+), остальные – с отрицательной взаимосвязью (KS_i^-). Также необходимо пояснить некоторые особенности расчета вклада отраслей в составе ЦДС в ВВП и торговый баланс:

- во-первых, поскольку вклад вида деятельности в ВВП и торговый баланс рассчитывается для цепочек добавленной стоимости, постольку оценки этого показателя отличаются от валовой добавленной стоимости (ВДС) данной отрасли. Вклад в ВВП отраслей, производящих конечные продукты (продукты питания, строительство), окажется выше, чем НДС данных отраслей за счет включения в состав конечных продуктов промежуточных продуктов других видов деятельности. Пищевые продукты включают в себя продукты сельского хозяйства, строительство – стройматериалы. И наоборот, отрасли, не производящие конечные продукты, отдают собственную добавленную стоимость другим отраслям – производителям конечной продукции, НДС этих отраслей выше, чем их вклад в ВВП в составе производственных цепочек. К таким отраслям относятся, к примеру, энергетика и торговля: практически вся добавленная стоимость этих видов деятельности потребляется другими конечными продуктами;

- во-вторых, вклад отрасли в ВВП отличается от НДС отрасли величиной налоговых, торговых и транспортных наценок, которые составляют в разные годы до 15 % от белорусского ВВП. Наценки, или чистые налоги не относят к НДС какой-либо отрасли, т.к. они не обязательно связаны с производством данной продукции в национальной экономике. Например, производство легковых автомобилей в Беларуси заметно ниже объемов их внутреннего потребления. Импортные автомобили продаются через торговые сети, их продажа на внутреннем рынке вносит вклад в ВВП через торговые наценки розничных и оптовых компаний, а также ввозные таможенные пошлины. Через эти наценки импорт каждого автомобиля увеличивает ВВП, что и отражается в рассчитываемом нами показателе вклада отрасли в ВВП, но не влияет на НДС отечественного автомобилестроения. Импортируемые промежуточные и конечные продукты таким образом влияют на ВВП и торговый баланс, поглощая при этом НДС инфраструктурных отраслей – торговли, энергетики.

Проводимые рассуждения, основанные на результатах расчетов в таблице, приводят нас к возможности выделения нескольких типов отраслевой, или структурной политики, суть которой сводится к целенаправленной деятельности государства по стимулированию или ограничению роста определенных отраслей для обеспечения сбалансированного экономического роста. Выделим базовые условия для определения мер отраслевой политики:

- с одной стороны, данные меры определяются фазой конъюнктурного цикла: ростом экономики, который, как известно, констатируется увеличением ВВП в исследуемом периоде, или экономическим спадом, который количественно отражается снижением ВВП. В настоящей методике, в отличие от общепринятых статистических методов оценки экономического роста по показателю ВВП в национальной валюте в сопоставимых ценах, мы ведем расчет в текущих долларах США по номинальному обменному курсу, поэтому показатель изменения ВВП будет отличаться от данных национальной статистики. Сделано так по причине измерения данных платежного баланса и всех результатах внешней торговли в долларах США;

Таблица 1 – результаты оценки коэффициентов чувствительности по данным таблиц «затраты-выпуск» с использованием авторской модели

Агрегированный вид деятельности (продукт), объединяющий ЦДС	2016		2014		Изменение вклада в торговый баланс	Изменение вклада в ВВП	Прирост торгового баланса по продукту к приросту ВВП – KS_i , центов на доллар США
	Вклад в торговый баланс, млн долл.	Вклад в ВВП, млн долл.	Вклад в торговый баланс, млн долл.	Вклад в ВВП, млн долл.			
Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	-1071	1851	-971	2467	-100	-615	0,36
Добыча полезных ископаемых	294	520	865	1437	-571	-917	2,06
Пищевая промышленность	-473	7706	-444	13317	-29	-5611	0,10
Легкая промышленность	-126	1440	-248	2688	123	-1248	-0,44
Дерево, мебель, бумага	361	1647	501	981	-139	665	0,50
Нефтепродукты	1375	2623	3136	5141	-1762	-2517	6,35
Химические продукты	1889	4207	3438	5387	-1549	-1180	5,58
Стройматериалы	254	524	730	1143	-476	-619	1,72
Металлы	543	919	720	1996	-176	-1077	0,64
Машиностроение	-1724	4303	-4254	7565	2530	-3262	-9,12
Энергетика	-223	431	-479	258	256	173	-0,92
Строительство	-2003	3948	-4164	12271	2161	-8324	-7,79
Торговля	-31	175	369	0	-399	175	1,44
Транспорт, логистика	1843	2497	2449	3767	-606	-1270	2,18
Связь, коммуникации, масс-медиа	-64	1347	35	1542	-99	-195	0,36
Туризм, проживание, питание	-317	869	-283	1078	-34	-210	0,12
Аренда, недвижимость, программирование	819	3647	922	3151	-103	495	0,37
Финансы	-49	756	2	212	-50	544	0,18
Наука, образование, консультирование	-223	3201	-433	3428	210	-227	-0,76
Госуправление	-248	1958	-341	2910	93	-951	-0,34
Здравоохранение	-524	1906	-556	3167	32	-1261	-0,12
Спорт, культура, ЖКХ, прочие	-218	1225	-399	1540	181	-315	-0,65
Всего	86	47699	594	75445	-508	-27746	X

- с другой стороны, отнесение отраслевой политики к тому или иному типу возможно на основании данных о динамике отраслевой структуры экономики. Данные приведенной выше таблицы позволяют разделить отрасли (продукты) на две группы: группа (1) обеспечивает при экономическом росте положительный вклад данного продукта в изменение торгового баланса; группа (2) – отрицательный. И наоборот, при экономическом спаде группа (1) отрицательно влияет на торговый баланс, группа (2) – положительно. Как ранее допускалось, группа (1) характеризуется положительным значением коэффициента чувствительности изменений торгового баланса по продукту к изменениям ВВП (KS_i^+), группа (2) – отрицательным (KS_i^-).

Далее обозначим изменение вклада в ВВП продукта i как ΔGDP_i . Тогда общий вклад в изменение ВВП продуктов группы (1) составит $\sum_i \Delta GDP_i^{KS^+}$ долларов США, а продуктов группы (2) – $\sum_i \Delta GDP_i^{KS^-}$. Сопоставляя между собой эти суммарные показатели можно определить в первом приближении, отрасли какого типа внесли наибольший вклад в увеличение или снижение ВВП на данной стадии конъюнктурного цикла – положительно влияющие на торговый баланс, либо отрицательно.

Например, в рассмотренном в таблице примере суммарный вклад в изменение ВВП отраслей с KS_i^+ , обозначенных зеленым цветом, составил: $\sum_i \Delta GDP_i^{KS^+} = -12,3$ млрд долларов США; отраслей с KS_i^- , обозначенных синим цветом, составил: $\sum_i \Delta GDP_i^{KS^-} = -15,4$ млрд долларов США. Получаем, что в период времени с 2014 по 2016 гг. изменения отраслевой структуры белорусской экономики описываются условием: $\sum_i \Delta GDP_i^{KS^+} < \sum_i \Delta GDP_i^{KS^-}$, что означает превышением темпов экономического спада отраслей, ориентированных на внутренний рынок, над темпами спада отраслей, ориентированных на экспорт. Такое условие характеризует отраслевую политику как ориентированную на сохранение сбалансированности, а не на экономический рост. Государство осознанно отказалось от стимулирования внутреннего спроса для сохранения сбалансированности, что усилило экономический спад, но позволило сохранить финансовую стабильность.

Продолжая рассуждения, рассмотрим на гипотетических примерах все четыре из возможных базовых условий отраслевой политики, в зависимости от роста или спада ВВП, и в зависимости от соотношения вклада первой или второй групп продуктов в изменение ВВП. Получим матрицу отраслевой политики, представленную на рисунке 1.

Нами установлено, что в рассмотренном периоде в Беларуси осуществлялась отраслевая политика, классифицируемая как адаптивная. На фоне рецессии темпы спада внутреннего спроса превышали темпы спада экспорта. Основной «пострадавшей» отраслью стало строительство, которое в совокупности со смежными отраслями общей производственной цепочки недосчиталось за два года 8,3 млрд долларов США, по номинальному курсу. Снижение объемов строительства, а также снижение цен и затрат на строительные работы положительно сказалось на торговом балансе – чистый импорт сопряженных продуктов снизился на 2,2 млрд. долларов США.

Снижение спроса на продукты машиностроения – электронику, транспортные средства, оборудование, позволило уменьшить чистый импорт на 2,5 млрд долларов США. Платой за это стало снижение ВВП на 3,3 млрд долларов США. Чувствительность торгового баланса по продуктам машиностроения к изменению ВВП высока в силу того, что значительная часть данной группы импортируется, многие отечественные производители осуществляют только сборку, и общая доля конечного и промежуточного импорта на внутреннем рынке крайне высока, превышает экспорт.

Снижение вклада в ВВП пищевых продуктов составило 5,6 млрд долларов США, но данный факт не оказал существенного влияния на платежный баланс. Отрасль оказалась в наибольшей степени адаптированной к конъюнктурным изменениям в силу высокой структурной сложности, или наличия длинных производственных цепочек. Спад вклада отрасли в ВВП был обусловлен как снижением цен в долларах на отечественную и импортную продукцию на внутреннем рынке, так и снижением цен экспорта, а также снижением торговых наценок в пересчете на доллары, и изменением структуры потребления продуктов питания.

		Приоритет отраслевой политики	
		Сбалансированность $\sum \Delta GDP_i^{KS+} < \sum \Delta GDP_i^{KS-}$	Рост $\sum \Delta GDP_i^{KS+} > \sum \Delta GDP_i^{KS-}$
Фазы конъюнктурного цикла	Рост $\Delta GDP > 0$	Антициклическая	Проциклическая
	Спад $\Delta GDP < 0$	Адаптивная	Стимулирующая

Рисунок 1 – Матрица отраслевой политики

В качестве альтернативы проводимой в 2014–2016 гг. в Беларуси адаптивной структурной политики рассмотрим стимулирующую политику. Она характерна для периода времени 2008–2011 гг., когда спад мировых цен и условий экспорта также привел к снижению экспортных доходов. Правительство Республики Беларусь и Национальный банк в этот период исходили из приоритета обеспечения экономического роста любой ценой, активно используя методы стимулирования потребительского и инвестиционного спроса. В этот период увеличились инвестиции в строительство. Рост реальных доходов населения привел к увеличению потребительского импорта, что отрицательно сказалось на состоянии платежного баланса. Итогами стимулирующей политики стали нарастание торгового дефицита, рост внешнего долга и последовавшая девальвация рубля.

На стадии экономического роста возможны два типа отраслевой политики – антициклическая и проциклическая. Первый тип определяется как сдерживающий: темп роста потребления отечественных и импортных товаров сохраняется на уровне ниже роста экспорта. Такая структурная политика долгое время осуществлялась в Российской Федерации в период высоких мировых цен на энергоресурсы. Дополнительные экспортные доходы направлялись в увеличение резервов. Признаком проциклической политики является превышение темпов роста внутреннего спроса над темпами роста экспорта, что позволяет сохранить высокие темпы экономического роста в условиях снижения спроса на внешних рынках. Такой тип стимулирующей политики в последние годы реализует Китай. Стимулирование внутреннего спроса можно назвать обоснованным при относительно невысоком вкладе экспорта в ВВП (для Китая этот показатель не превышает 20 %, для США – 10 %). Именно поэтому крупным и относительно самостоятельным экономикам не свойственно ограничение экономического роста торговым балансом, описанное Э. Тирлволлом. Внутренний рынок Беларуси слишком мал для успешного импортозамещения, вклад экспорта в ВВП составляет в разные годы 35–50 %, в этих условиях реализация проциклической политики довольно быстро приведет к дестабилизации платежного баланса и финансовой системы страны.

Общим элементом всех типов отраслевых стратегий, который не нашел отражения на рисунке, является технологическая модернизация предприятий и видов деятельности. Задачи создания новых и модернизации действующих производств с более высокой конкурентоспособностью продукта и технологии общеизвестны, но применительно к достижению цели сбалансированного экономического роста их следует соотнести с описанными выше показателями:

- импортозамещение конечной продукции: создание новых производств, преследующее производство востребованной на внутреннем рынке продукции, позволит снизить чувствительность торгового баланса по продукту к изменениям внутреннего спроса за счет уменьшения конечного импорта. Такую цель преследует, к примеру, организация производства в Беларуси легковых автомобилей или бытовой техники. Слабым местом импортозамещения следует считать малый размер внутреннего рынка, поэтому стоит рассчитывать на успех данных проектов при условии экспорта производимой продукции;

- импортозамещение промежуточной продукции: данный тип модернизации снижает чувствительность торгового баланса по продукту к изменениям ВВП за счет сокращения им-

портотемкости конечных продуктов, ориентированных как на внутренний рынок, так и на экспорт. Целесообразность данной меры определяется высоким спросом на промежуточные продукты со стороны крупных отечественных производителей. Примерами реализации можно назвать создание производств белевой целлюлозы, ламинированных древесных плит, стройматериалов;

- создание и развитие любых производств с высокой долей добавленной стоимости, ориентированных на экспорт и на внутренний рынок – прежде всего услуг – ИТ, логистики, туризма, образования. Вследствие низкой импортотемкости изменение цен и спроса на продукты отрасли не приведут к торговому дисбалансу. Если развитие информационных технологий, логистики и туризма в Беларуси давно установлено приоритетным, то для сферы образования сейчас важно нарастить экспорт услуг, что переведет отрасль из категории дотируемой в категорию коммерческой и позволит изыскать собственные средства для развития.

Разработанный инструментарий использует в качестве исходных данных информацию таблиц «затраты-выпуск» и является дополнением к разработанной авторами методологии анализа межотраслевого баланса. Его применение позволяет получить теоретическое обоснование для реализации различных мер структурной, или отраслевой политики открытой экономики, при различных внешних условиях и для различных целей. Проведенные рассуждения показали, что универсального способа обеспечения роста нет, и за ускоренный рост, достигнутый путем стимулирования, приходится платить торговым дисбалансом, ростом долгов и финансовой дестабилизацией. Вместе с тем выбор финансовой стабильности и сбалансированности как главных макроэкономических приоритетов опасен замедлением роста и потерей национальной конкурентоспособности за счет снижения уровня доходов, а также социальными проблемами. При любых внешних и внутренних условиях технологическая модернизация предприятий и отраслей остается актуальной, но и она требует отвлечения значительных денежных ресурсов и связана с определенными рисками. В конечном итоге предлагаемый инструментарий может использоваться в учебных целях и научных исследованиях в рамках пост-кейнсианской экономической школы.

Список использованных источников

1. Ghani GM. Balance of payments constrained growth model: an examination of Thirlwall's Hypothesis using McCombie's Individual Country Method // *Applied Economics Letters*. 2006, № 13. P. 763–768.
2. Thirlwall A. Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries. Northampton, MA: Edward Elgar, 2003.
3. Bajo-Rubio O. 2014. Balance-constrained growth rates: generalizing Thirlwall's law // *Applied Economics Letters*. 2014, № 21(9). P. 593–596.
4. Лученок А.И. и др. Макроэкономические аспекты обеспечения сбалансированности национальной экономики // *Беларуская навука*. 2015. С. 5–19.
5. Быков А.А., Хвалько Т.В. Вклад отраслей в сбалансированный рост белорусской экономики // *Белорусский экономический журнал*. 2017, № 2, с. 4–20.

МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ИНДЕКСОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕФОРМ

Гарбузова А. Д., Головчанская Е. Э., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В работе обосновывается целесообразность разработки национальных интегральных индексов Республики Беларусь в качестве эффективных альтернатив общемировым рейтингам. Выделены преимущества индексного метода для количественного измерения институциональных факторов и включения их в регрессионную модель. На основе исследования

большого количества эконометрических статей, методологии построения и отчетности международных периодических индексов выявлены и классифицированы недостатки международных институциональных индексов, снижающие точность оценки и прогнозного качества регрессионных моделей. Приведен подробный алгоритм моделирования интегрального индекса, включающий 10 базовых и 2 дополнительных этапа.

Ограниченная информативность показателей международных рейтингов на фоне их удорожания приводит к поиску самостоятельных решений для состоятельной оценки институционального влияния и увеличения эффективности государственных реформ, основывающихся на эконометрических исследованиях. Дефицит отечественных публикаций на тему построения интегральных институциональных индексов свидетельствует о недостаточном развитии таковых навыков и предопределяет актуальность уточнения методологии работы с институциональными показателями.

Ключевые слова: интегральный индекс, нормализация показателя, система весовых коэффициентов, регрессионная модель, институциональный фактор регрессии, качество прогноза, национальные реформы, экономический рост.

Экономика Республики Беларусь неустойчива и находится сегодня в уязвимом положении: неэффективные темпы прироста ВВП и дефицит прямого инвестирования сопровождаются высоким и «дорогим» в обслуживании внешним долгом. Сократить разрыв благосостояний между республикой и лидерами региона Центрально-Восточной Европы – прежде всего, Словакией, Чехией и Польшей – с каждым годом становится все труднее – страна ищет способы повышения темпов экономического роста. Наблюдается повышение требований к качеству инструментов и методов, используемых при разработке национальных реформ, в частности, к эконометрическому инструментарию. Государственные реформы зачастую опираются на прогнозы регрессионных моделей – повышение их оценочного и прогнозного качества приведет к закономерному повышению эффекта реформ, положительно отразится на качестве государственного управления, оптимизирует расходы бюджета и в конечном итоге приведет к повышению темпов экономического роста.

Современные модели регрессии в качестве экзогенной переменной включают определенный институциональный фактор или набор таковых. Так как институты – категории во многом абстрактные, разработан специальный методологический аппарат учета их влияния. Существует ряд подходов к количественному измерению институциональных факторов в эконометрической модели:

- основные методологические группы:
 - институциональные интегральные индексы;
 - бинарные (фиктивные) переменные;
 - инструментальные переменные.
- вспомогательные методы-инструменты:
 - элементарный графический анализ;
 - экспертные оценки;
 - соотношение долей агентов.

Интегральный индекс – наиболее распространенный и эмпирически освоенный инструмент оценки институционального фактора. При его расчете могут использоваться все остальные методы, в особенности, метод инструментальной переменной и бинарная переменная. Индексная форма позволяет сохранение высокого прогнозного качества модели при оценке влияния множества показателей. С повышением числа экзогенных переменных качество регрессии ухудшается. В случае индексного метода показатели не включаются в модель в форме самостоятельных регрессоров, а нормируются, получают веса и «собираются» в единую интегральную переменную. При этом сохраняется возможность аналитики по отдельным субиндексам путем построения дополнительных парных регрессий для каждого из них.

Погрешности количественного измерения институтов не избежать – ее следует минимизировать. Способ минимизации – устранение ошибок оценки корреляции переменных или

их прогнозирования, возникающих при использовании готовых индексов периодических международных рейтингов.

Перечень возможных ошибок включения готовых зарубежных индексов:

Ошибка 1: Знак при субиндексе неверно отражает направление корреляции.

Причина: межстрановое неравенство, субъективность результатов регрессии, различия в направлениях корреляции показателей между странами.

Неоднозначные результаты оценки характера и направления корреляции экономического роста со специфическим институциональным фактором способны существенно ограничить состоятельность индекса. При работе с подобными показателями важнейшую роль играет учет особенностей национальной экономики и ее принадлежности к группе развитых, переходных или развивающихся.

Пример: корреляция темпов роста благосостояния и уровня коррупции, темпов прироста ВВП и степень правовой защиты интеллектуальной собственности. Изучение большого числа статей подтверждает неоднозначность поведения данных показателей в регрессионных моделях. Так, знак коэффициента при показателе степени защиты интеллектуального результата во многом зависит от текущего числа действующих национальных патентов: «+» – в модели регрессии ВВП США, «-» – в модели регрессии ВВП Нигерии.

Ошибки 2–4:

- подобранные веса не отражают силы связей между переменными отдельной экономики;
- включение незначимых субиндексов;
- включение субиндексов-«пустышек».

Причины: несовпадение приоритетов развитых и развивающихся стран, разность задач и стратегий.

Вес субиндекса должен отражать относительную значимость института для национальной экономики. На практике при определении субиндексов и их весов организации, составляющие международные индексные рейтинги ориентируются на приоритеты развитых стран или используют усреднение весовых коэффициентов – нарушается информативность индекса для ряда отдельных стран.

Примеры: Глобальный индекс инноваций включает 80 субиндикаторов, многие из которых для Республики Беларусь не вычислены, а искусственно смоделированы ввиду отсутствия статистических данных. В качестве отдельных субиндексов используются устаревшие статистические данные. Кроме того, в ежегодном отчете индекса отмечается неустойчивость индекса к исключению индикаторов, высокая чувствительность индикаторов Республики Беларусь к методологии их оценки. Адекватность оценки индекса, и соответственно, позиция государства в рейтинге (86 из 126 стран) подвергается сомнению – целесообразно построить адаптированный инновационный индекс [1, с. 77, 82, 227].

На наличие подобного рода ошибок был исследован рейтинг «Ведение бизнеса» – использование схемы равных весов и множества субпоказателей, статистически незначимых для Республики Беларусь, позволяет манипулировать ожиданиями предпринимателей и инвесторов: улучшение позиции Беларуси в рейтинге не коррелирует с практическими улучшениями делового климата. Позицию легче усовершенствовать за счет повышения значения незначимого индикатора (например, улучшив незначимый индикатор «уровень защиты миноритарных инвесторов», скомпенсировать ухудшение значимого – «Налогообложения»). Таким образом, результаты индекса «Ведение бизнеса» для Беларуси не показательны и не подходят для определения верной приоритетности реформ деловой среды [2, с. 11, 147].

Работа над перечисленными ошибками подразумевает адаптацию индексов к особенностям национальной экономики и поставленной государством задачи. Алгоритм построения адаптированного интегрального институционального индекса включает 10 базисных этапов:

Этап 1. Постановка задачи: определение институционального объекта, выражаемого в виде интегрального индекса.

Этап 2. Выбор продолжительности исследуемого периода и периодичности построения индекса.

Этапы 3–5. Определение набора субиндексов:

3. Отбор всех событий и явлений, произошедших в исследуемом периоде, индикаторов и / или иных показателей, так или иначе характеризующих влияние институционального фактора. Источники данных:

- официальные данные национальной статистики, государственных институтов;
- данные опросов;
- самостоятельные исследований.

4. Формализация потенциальных субиндексов.

Способы формализации:

- показатель в абсолютной форме;
- показатель в относительной форме;
- показатель в форме индекса;
- показатель в форме бинарной переменной;
- показатель-формула;
- показатель-функция.

5. Проверка «претендентов» на целесообразность включения в структуру индекса (информативность и значимость):

- экспертно-логическими методами;
- эконометрическими методами: оценка статистической значимости показателей, проверка на мультиколлинеарность.

При составлении индекса необходимо учитывать знак корреляции между институциональным показателем и макроэкономической переменной. В случае отрицательной корреляции показатель следует включать с отрицательным весовым коэффициентом либо в обратной форме. Пример – уровень бюрократии экономики: чем выше, тем ниже реальный ВВП.

Этапы 6–7. Работа с субиндексами: вид включения и нормализация показателей.

6. Вид включения ряда показателя:

- в уровнях или в разностях /приростах;
- с лагом или без него;
- как отклонение: от тренда или среднего.

7. Нормализация показателей – приведение к сопоставимому виду:

- Z-преобразование:
 - вычитание из значений ряда его среднего значения;
 - деление полученных значений на стандартное отклонение исходного ряда;
- метод линейного масштабирования:

$$X_{normal}^j = \frac{X_j - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, j = \overline{1, n} \quad (1)$$

где X_{normal}^j – нормализованное значение субпоказателя, описывающего j-й элемент индекса; X_j – фактическое значение субпоказателя; X_{min} и X_{max} – минимальное и максимальное значения субпоказателя соответственно; n – количество субпоказателей индекса; диапазон значений нормализованного показателя: [0; 1]. [3, с. 50].

• нормативное преобразование: деление текущего значения показателя на условно «эталонное», нормализующее. Как правило, норматив позитивного показателя есть значение его верхнего предела – нормализованное значение, таким образом, окажется в диапазоне от 0 до 1.

Этап 8. Определение общего вида формулы индекса.

Стандартное представление:

$$I = \sum_{i=1}^n w_i * X_i, \quad (2)$$

где I – интегральный индекс, w_i – вес соответствующего субпоказателя; X_i – значение соответствующего субпоказателя; n – количество включенных субпоказателей.

Институциональный интегральный индекс может иметь и иную формализацию.

В статье Н.Ю. Блиничкиной построен любопытный индекс экономической безопасности. Автор выразила экономическую безопасность через функцию 4-х переменных:

$$S_e = f(D; S; I; E), \quad (3)$$

где S_e – экономическая безопасность; D – уровень развития экономической системы; S – стабильность экономической системы; I – независимость экономической политики; E – эффективность экономической системы [4, с. 63].

Показатель уровня экономического развития определен суммой 3-х индексов:

- индекс производства основных видов продукции: отношение производства энергоносителей, продовольственных и непродовольственных товаров к ВВП;
- индексом глобальной конкурентоспособности, который сам по себе является выражением показателя экономической эффективности;
- индексом человеческого развития.

Для количественного учета экономической стабильности автор использовала отношение основного макроэкономического тождества к официально зафиксированному валовому внутреннему продукту, для количественного учета экономической независимости – отношение внешнего государственного долга к доходам государственного бюджета.

В результате, уровень безопасности национальной экономики рассчитан как среднее арифметическое полученных субпоказателей:

$$S_e = \frac{I_{prod} + GCI + HDI + S + I}{5}, \quad (4)$$

где S_e – индекс экономической безопасности; I_{prod} – индекс производства основных видов продукции относительно ВВП; GCI – индекс глобальной конкурентоспособности; HDI – индекс человеческого развития; S – индекс экономической стабильности; I – индекс экономической независимости [4, с. 67].

Этап 9. Определение оптимальной схемы весов:

- формула среднего арифметического – схема равных весов. Схема используется при условии предварительного нормирования показателей-субиндексов и наиболее распространена среди отечественных авторов как при расчете субиндексов, так и для итоговой интегральной оценки [3, с. 53].

- формула среднего взвешенного:

• критериальный подход: вес субиндекса как доля выбранного объекта (в случае институционального фактора объектом будет выступать некая инструментальная переменная, характеризующая фактор количественно);

• эконометрический подход (субиндекс как экзогенная переменная): вес субиндекса определяется путем сопоставления значений оцененных коэффициентов при показателе. Подход предполагает построение парных регрессий каждого фактора в отдельности либо проведение факторного анализа – в зависимости от числа субиндексов.

- дифференцирующая схема весов: схема равных весов – изменение значений весов экспертным путем в зависимости от проявления характерных свойств показателя на исследуемом временном отрезке.

- схема равновесных динамических весов (субиндекс как эндогенная переменная).

В 2005 г. был предложен методологически новый институциональный индекс – скорректированный операционный институциональный индикатор, или *adjusted institutional operation indicator*, *AIOI* [5, с. 72–73]. *AIOI* – многофакторный, однако одномерный индекс с эндогенными весами при субиндексах: веса определяются на основе рыночного равновесия, что выделяет *AIOI* на фоне классических средневзвешенных индексов. Построенное уравнение логарифмической регрессии ВВП оказалось точным ($R^2 = 0,9$), а коэффициент при индексе – статистически значимым – схема равновесных весов сложна в применении, однако и наиболее эффективна.

Этап 10. Построение индекса и прогнозирование его будущих значений, а также влияния соответствующего ему институционального фактора или их набора на целевую макроэкономическую переменную.

Рекомендуемые дополнительные этапы алгоритма:

Этап 11. Анализ качества построенного индекса – пороговый подход: в качестве порогового значения индекса используется среднее арифметическое полученного ряда его значений плюс 1-2 стандартных отклонения. Далее рассчитываются ошибки первого и второго рода, где ошибка первого рода – доля непредсказанных институционально-экономических событий, ошибка второго рода – доля ложно предсказанных событий. Цель – минимизация данных тестовых статистик.

Этап 12. Оценка робастности построенного индекса – меры устойчивости индекса к различным изменениям набора включенных показателей: исключению, замене, преобразованию и т.д. Проверяется также корреляция подобных изменений со значениями ошибок первого и второго рода.

Список использованных источников

1. Dutta, S. GLOBAL INNOVATION INDEX 2018: Energizing the World with Innovation / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – Ithaca, Fontainebleau, Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO, 2018. – XI, 429 p.
2. Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs / A World Bank Group Flagship Report – Washington: The World Bank Group, 2018. – XV, 312 p.
3. Головчанская, Е.Э. Оценка интеллектуальной активности инновационной экономики / Е. Э. Головчанская, Е. И. Стрельченя, И. А. Карачун // Наука и инновации. – 2017. – №8 (174). – С. 48–53.
4. Блиничкина, Н. Ю. Особенности расчета индекса экономической безопасности на основе детерминант / Н. Ю. Блиничкина // – Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. – 2015. – №3. – С. 61–68.
5. Chousa, J. Assessing institutional efficiency, growth and integration / J. Chousa, H. A. Khan, D. Melikyan, A. Tamazian // Emerging markets review – № 6. – 2005. – P. 69–84.

ДИНАМИЧЕСКИЙ ПОДХОД «WITHIN-BETWEEN» К ОЦЕНКЕ И КЛАССИФИКАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Гарбузова А. Д., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В работе представлен динамический подход к структурированию и последующему исследованию международного экономического неравенства. Подход предлагает деление неравенства на внутригрупповое и межгрупповое с учетом динамики развития экономик на заданном временном промежутке. Выделены внутренние и общемировые предпосылки увеличения разрыва благосостояний развитых и развивающихся экономик, оценены возможности экономического роста стран в условиях современного мегатренда – глобальной интеллектуализации. Отдельное внимание уделено проблемам повышения уровня благосостояния развивающихся стран в условиях правовых ограничений доступа к инновациям.

Ценность авторского подхода к структурированию неравенства экономик обусловлена потребностью в разграничении проблем экономического роста на региональном и международном уровнях, а также потребностью в анализе динамики эффективности национальной экономики относительно той или иной страновой группы.

Применение подхода в эконометрическом анализе при моделировании регрессий позволяет эффективно группировать страны на стратегическом временном промежутке, конкретизировать цель исследования. Подобная конкретизация сократит количество рядов и пока-

зателей для обработки и включения в модель – повысит качество оценок и точность прогноза модели. Подход к структурированию неравенства целесообразно применять также и при интерпретации результатов повысит их информативность.

Ключевые слова: международное экономическое неравенство, межгрупповое и внутригрупповое неравенство, первичное и вторичное неравенство, экономический рост, разрыв национальных благосостояний, интеллектуализация, инновации, права интеллектуальной собственности.

Международное экономическое неравенство, будучи перманентной проблемой глобальной политической экономики, обостряется под действием современных тенденций виртуальной интеграции общества и становления интеллектуальной монополии развитых государств. Согласно исследованиям Всемирного банка, разрыв национального благосостояния между богатейшими и беднейшими странами к 2018 году достиг 5200 % [1]. Для анализа причин увеличения разрыва и выявления возможностей экономического роста в его контексте предлагается структурировать международное неравенство, используя динамический подход «within-between» (в пер. с англ. «в пределах и между»).

Подход предлагает рассматривать международное экономическое неравенство как процесс. Предполагается определение временного отрезка анализа и критерия разбиения экономик стран на группы. В качестве базисного критерия предлагается использовать национальный уровень благосостояния, выраженный как ВВП по ППС на душу населения. Далее на заданном временном отрезке неравенство делится по следующим критериям:

1. однородность / неоднородность стартовых условий = внутригрупповое / межгрупповое = подход «within-between»;

2. значимые изменения во времени – совпадение текущей и исходной группы благосостояний: совпадают / не совпадают = первичное / вторичное.

Момент времени, в котором пересекаются траектории развития различных государств, есть точка формирования первичного неравенства:

- внутригруппового, если в точке отсчета страны имели схожий уровень развития и близкие статистические показатели – «однородный старт»;

- межгруппового, если в точке отсчета страны имели различный уровень развития и дифференцированные статистические показатели – «неоднородный старт».

Внутригрупповое неравенство обусловлено невоспроизводимыми особенностями национальных реформ – эффективностью функционирования института государства. Приоритетность поставленных задач и качественные характеристики государственных рычагов воздействия на общество объясняют, почему движение к общей цели – западноевропейскому благосостоянию развивающиеся, изначально статистически однородные экономики осуществляют на различных скоростях. Для удобства восприятия факторы дифференциации экономического эффекта от проведения реформ поделены на 2 блока:

1-й блок – расстановка приоритетов. Одну и ту же задачу можно решить несколькими способами – однако в экономической практике, в отличие от математики, различные решения не приводят к единому «ответу». Так, в контексте становления инновационной экономики постсоветским странам необходимо сделать выбор по множеству аспектов:

- производство или управление (инновации или инновационные институты)

- частные или государственные инновации (спецификация прав на интеллектуальную собственность, целевое соотношение долей фирм и государства в расходах на НИОКР)

- экспорт технологий за рубеж или их внедрение на отечественных государственных предприятиях.

2-й блок – качественные характеристики реформ:

- методология моделирования;

- состоятельность и комплексность положений;

- каналы и механизмы воздействия;

- последовательности реализации;

- сознательности исполнителей.

Внутригрупповое неравенство ограничено условно определенными уровнями благосостояния. В случае накопления разности экономических скоростей – ежегодных приростов национального благосостояния, образуется «разрыв» благосостояний: одна из экономик переходит на иную ступень благосостояния. Переход может осуществляться в обоих направлениях:

- вверх / на ступень вверх – повышение уровня благосостояния. Свидетельствует об относительном лидерстве, сравнительной эффективности и, как правило, устойчивости роста перешедшей экономики.

- вниз / на ступень вниз – сокращение уровня благосостояния. В современной практике ситуация встречается реже, подразумевая отрицательные темпы прироста благосостояния, связанные, как правило, с природными аномалиями, военными действиями и политическим репрессиями.

В результате, первичное внутригрупповое неравенство базисного периода в текущем периоде формирует вторичное межгрупповое неравенство (относительно экономики с постоянным уровнем благосостояния) и вторичное внутригрупповое неравенство (относительно перешедшей экономики).

Подход к структурированию международного неравенства, таким образом, позволяет определить, какова центральная предпосылка изменения национального благосостояния: качество государственных реформ (значимое, ярко выраженное внутригрупповое неравенство) или мировые тенденции (незначимое, слабо выраженное внутригрупповое неравенство).

Международное экономическое неравенство под действием современных мегатрендов

Развитие современной экономики осуществляется под влиянием мегатренда интеллектуализации и виртуальной мировой интеграции, что подразумевает качественную трансформацию мотивов и источников роста – становление инновационной экономики. Материальные активы вытесняются более перспективными – интеллектуальными: знания и технологии отличаются неубывающей отдачей, создают большую добавленную стоимость и масштабируют прибыль, распространяясь по виртуальным каналам глобальной сети коммуникации.

Тем не менее, в системе действующих правил становление инновационной экономики подразумевает правовую защиту интеллектуальной собственности (далее – ИС) от «копирования» и иного вида свободного использования. Если сами по себе инновации ускоряют темпы экономического роста через повышение совокупной производительности факторов, то в системе исключительных прав на ИС (далее – ПИС) инновации повышают благосостояние лишь их владельцев – мультипликативный эффект инноваций доступен лишь институционально устойчивым экономикам, успевшим аккумулировать значительный объем востребованных патентов. В условиях правового закрепления интеллектуальных монополий и глобального трансфера инноваций, прежде всего, в форме неисключительных лицензий, положение государства определяют следующие факторы:

- способности к интеллектуальному производству, степень зависимости от зарубежных технологий;

- способности к привлечению инноваций и интеллектуального капитала: инновационная инфраструктура, эффективность институциональных механизмов защиты и вознаграждения интеллектуального результата, управления им;

- степени интеграции государства в мировое сообщество.

Межгрупповое неравенство, в особенности, первичное, имеет накопительный эффект: пока сильные игроки коммерциализируют ПИС, привлекают лучший человеческий капитал и внедряют инновации в производство, государственный аппарат и инфраструктуру, отстающие участники вынуждены подчиняться их правилам, страдая от ценовой дискриминации, оттока умов и недоступности технологии. В результате темпы прироста мирового благосостояния растут в абсолютном выражении, однако за счет ускорения роста развитых государств. Одновременно темпы роста развивающихся экономик, не обладающих достаточным количеством собственных запатентованных инноваций, сокращаются [2, с. 27].

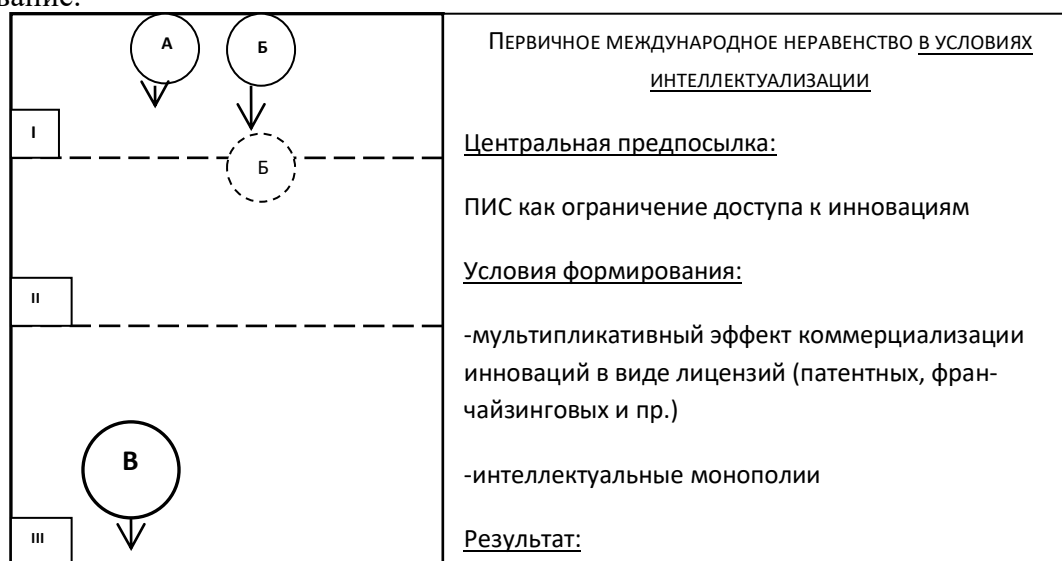
Ниже представлены иллюстрации формирования международного экономического неравенства на примере 3-х экономик:

- А и Б – развивающиеся экономики региона: первая ступень благосостояния, относительные темпы роста выше среднемировых, схожие стартовые условия и общая стратегическая задача;

- В – развитая экономика, институционально эффективное и инновационно активное государство с высоким душевым ВВП по паритету покупательной способности: третья ступень благосостояния, относительные темпы роста ниже среднемировых или равны им, стратегическая задача не совпадает с задачей развивающихся экономик (рис. 1–2, табл. 1).

В соответствие с гипотезой структурализма увеличение отставания развивающихся экономик – осознанная стратегия мировых лидеров, а патенты и лицензии, монополия интеллектуальной собственности – инструменты ее реализации. В таком контексте особый интерес представляет оценка разности благосостояний в группе развивающихся государств условно неинновационного региона: если в качестве точки отсчета рассматривать 2019 г., то произойдет ли формирование вторичного межгруппового неравенства вследствие проведения институциональных реформ и «переквалификации» экономики? И если так, то в какой временной перспективе? Возможен ли переход современных неинновационных стран на более высокий уровень благосостояния при существующей тенденции к увеличению первичного межгруппового неравенства? Достаточно ли пересмотра механизмов проведения государственных реформ, или пересмотра требует действующая на международном уровне система защиты и управления ИС?

Так или иначе, цель мирового сообщества, звучащая как «сокращение международного неравенства» требует конкретизации: проблемы лежат на различных уровнях анализа – представленный в работе динамический подход к структурированию неравенства упрощает их исследование.



Условные обозначения:



– развивающаяся экономика



– развитая экономика



– переход экономики на новую ступень благосостояния

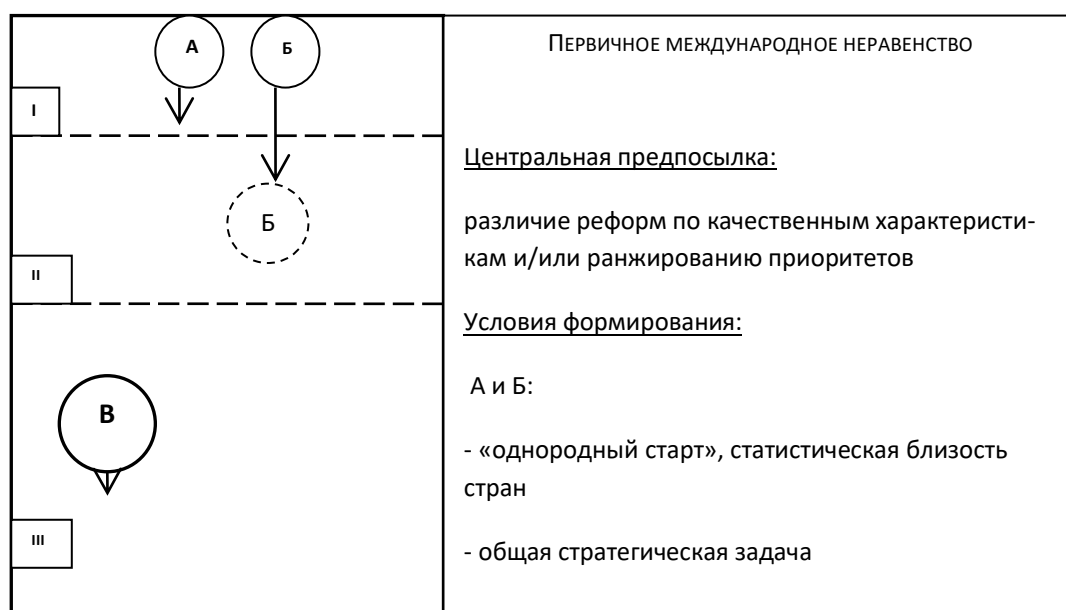
I–III – ступени благосостояния

(по возрастанию)

↓ – вектор темпа ЭР

+8 – ежегодные темпы ЭР, %

--- – условная граница внутригруппового благосостояния



Рисунки 1–2 – Международное экономическое неравенство в рамках динамического подхода «within-between» на примере трех экономик

Примечание – Собственная разработка.

Таблица 1 – Международное неравенство и темпы экономического роста

Темп ЭР, %	Темп ЭР, ден.ед.	Уровень благосостояния
<i>Ранжирование без учета эффекта ПИС (по убыванию показателя)</i>		
Б	В	В
А	Б	Б
В	А	А
<i>Ранжирование с учетом эффекта ПИС (по убыванию показателя)</i>		
Б↓	В↑	В↑
В↑	Б↑	Б↓
А↓	А↓	А↓

Примечание – Собственная разработка.

Список использованных источников

1. Республика Беларусь. Особое внимание: Накопление национального богатства [Электронный ресурс] / Группа Всемирного Банка. – апрель, 2018. – Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/973851544185394654/pdf/WP-BY-RUSSIAN-Special-Topic-April2018-PUBLIC.pdf>. – Дата доступа: 23.01.2019.
2. Гарбузова, А.Д. Проблемы институционального опосредования категории «интеллектуальная собственность» в национальной экономике Республики Беларусь / А.Д. Гарбузова // Интеллектуальная собственность в Беларуси. – 2018. – № 4. – С. 25–31.

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ КАК АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Гичан О. С., Закрытое Акционерное Общество «Альфа-Банк»,
г. Минск, Беларусь

Кредитные организации – как и любой бизнес – фокусируются на максимизации прибыли при минимальных издержках. Однако в силу своей специфики бизнеса – кредитные, депозитные

и расчетные операция – вынуждены оценивать и управлять рисками различных видов. Среди основных рисков выделяют риск ликвидности, кредитный (как розничный, так и корпоративный), операционный, рыночный, и риск потери репутации. Одним из наиболее опасных для успешного функционирования кредитной организации является кредитный риск.

В современных экономических условиях оценка и управление кредитными рисками является первостепенной задачей для коммерческих банков, поскольку увеличение доли проблемных кредитов влияет на прибыльность и надежность банков. Для укрепления конкурентоспособности банки должны разрабатывать и внедрять максимально эффективные системы риск-менеджмента.

Растущий спрос на кредитные продукты банков породило такую действенную методику автоматизированной оценки кредитоспособности заемщиков, как кредитный скоринг. Представляя собой математическую или статистическую модели или ансамбль моделей, кредитный скоринг позволяет банковским организациям объективно и быстро оценивать кредитные риски. В отличие от других методик оценки кредитного риска (например, система экспертных оценок), кредитный скоринг использует быстро развивающийся инструментарий новых технологий и машинного обучения, что позволяет таким банкам «быть в тренде», развивать клиентскую лояльность и максимизировать прибыль от текущей деятельности. В основном, такую оценочную методику банки используют в отношении физических лиц и субъектов малого бизнеса.

Кредитный скоринг представляет собой систему присвоения баллов кредитополучателю на основании его способности и потенциала погасить долг. Баллы рассчитываются на основании имеющегося объема информации о клиенте с помощью статистической модели или математического алгоритма. Полнота и доступность информации представляет финансовым организациям и возможности, и затруднения в построении и совершенствовании внутренних скоринговых систем. Банки пользуются как внутренними базами данных, так и внешними. Внутренние информационные базы банка включают анкетные данные (на момент подачи кредитной заявки) и внутренняя кредитная история банка (например, количество и состояние текущих счетов клиента, общая сумма всех кредитов, время погашения последнего кредита и др.). Внешними источниками информации являются бюро кредитных историй по всей банковской системе (в Беларуси – Кредитный регистр Национального банка Республики Беларусь), телефонные компании, страховые организации и социальные учреждения, а также компании-наниматели кредитополучателей.

Основным преимуществом кредитного скоринга является способность установить количественную измеримую степень риска. В свою очередь, этот результат способствует решению следующих задач:

- снижение издержек за счет автоматизации принятия решения о выдаче кредита;
- сокращение времени обработки заявлений и принятия решения о выдаче или отказе в кредите;
- снижение влияния человеческого фактора при принятии кредитного решения.

Скоринговые модели разрабатываются, как правило, по единому алгоритму:

1) Подготовка исходных данных: скоринговая система оценки кредитоспособности заемщиков – это, прежде всего, статистическая модель, поэтому необходимо иметь достаточную по объему и качеству базу данных;

2) Анализ скоринговых переменных: поиск состоятельности переменных и возможных ошибок, проверка их статистической значимости;

3) Построение скоринговой модели: выделив ряд самых сильных и качественных характеристик, строится первоначальная модель с помощью различных статистических и математических моделей. Среди наиболее практически применимых моделей можно выделить следующие: множественная линейная и логарифмическая регрессии, нейросети и деревья решений;

4) Интерпретация скоринговых баллов. [2, с. 45].

В данной работе проведен эксперимент по созданию скоринговой модели для определения кредитоспособности физических лиц и принятие решения о кредитовании либо отказе от выдачи кредита. Другими словами, здесь применяется аппликационный кредитный скоринг, основанный на демографических, финансовых данных и данных, предоставленных Национальным банком Республики Беларусь. Национальный банк предоставляет следующую информацию по интересующему клиенту: количество действующих кредитов, наличие просрочки в других банках, кредитный рейтинг, а также свой скоринговый балл, рассчитанный на основе собственной статистической модели.

База данных предоставлена организацией ЗАО «Альфа-банк» с соблюдением всех законодательных, локальных и правовых норм и законов, в особенности, о неразглашении конфиденциальной информации.

Для построения моделей используется современные программные продукты, в основном язык программирования «Python» и стандартный офисный пакет «Microsoft Office Excel».

Перед тем как подготавливать и анализировать собранные данные, требуется дать точную формулировку «неплатежеспособного» клиента. Примерами могут выступать уровень просроченной задолженности свыше 30 дней, 60 дней или более 90 дней) за всю историю кредитования или за определенный период времени. В нашем случае понятие «дефолт» банк формулирует следующим образом: наличие просрочки более 90 дней в течение одного наблюдаемого года («показательного периода»). Исходя из установленной в документарном виде формулировки дефолта, всем клиентам в выборке присвоено значение: «1» – если клиент просрочил осуществление платежей более 90 дней в течение года, «0» – в противном случае.

Размер выборки играет большую роль при построении модели – этому вопросу посвящено много научно-исследовательской литературы и экспериментов. Согласно Sven F.Crone и Steven Finlay [4, с. 224–238], эмпирически доказано, что размер выборки должен быть максимально возможным, то есть вся доступная информация должна быть использована для построения модели. В данном исследовании размер выборки составляет 29 переменных и 50 000 клиентов.

Что касается соотношения «плохой» / «хороший» заемщик, то здесь также возникают проблемы и споры. Однако большинство практических экспериментов и специалистов данной области утверждают, что для построения скоринговой карты на основе логистической регрессии рекомендуется использовать выборку, где доля «неплатежеспособных» заемщиков составляет не менее пяти процентов от общего количества отобранных заемщиков. Учитывая опыт зарубежных специалистов, принято решение не модифицировать выборку, где из 50 000 наблюдений (клиентов) 2455 оказались неплатежеспособными (около 5 %).

После формирования выборки требуется пройти этап верификации и корректировки данных (дубли, пропущенные значения, ошибки ввода, выбросы). После этого данные преобразуются в подходящий для моделирования вид. Практика показывает, что зачастую используют бинарные переменные для построения моделей. По этой причине все виды данных о клиенте (количественные и качественные) приводятся в вид из множества $\{0,1\}$.

На этапе анализа отбираются наиболее значимые переменные. Существует большое количество метрик значимости, однако наиболее популярной считается такой показатель, как *IV* (информационное значение). Расчетные величины значимости первых пяти по значимости переменных представлены в табл. 1. Принято считать, что переменные, информационное значение которых менее 5, не способствуют улучшению качества модели, а, напротив, создают шум и искажают оценку клиента.

Наиболее «информативной» характеристикой клиента, тесно коррелирующей с показателем дефолта, является признак «зарплатники», принимающий бинарные значения («1» – не зарплатник; «0» – зарплатник). Если клиент обслуживается в банке в качестве зарплатного, то шанс просрочить платежи более чем на девяносто дней, относительно невелик (информационное значение для него – 86,537).

Следующая по значимости переменная – стоп-факторы – характеризует, действовали ли в отношении клиента на момент подачи заявки, установленные в банке стоп-факторы. В каждом банке определены те стоп-факторы, при «возбуждении» которых, заявка на кредит автоматически отклоняется, и те, которые не являются основой для отказа в выдаче кредита. Информационное значение для переменной – 67,737.

Третьей значимой характеристикой является образование клиента. С определенной долей уверенности можно сказать, что чем выше у клиента образование, тем вероятность его потенциальной неплатежеспособности уменьшается. Информационное значение равняется 61,160.

После расчета IV и соответствующего отбора переменных, в выборке остались 17 переменных.

В наборе данных нередко встречается мультиколлинеарность, когда независимые переменные коррелируют между собой. Эта связь нарушает прогнозную силу модели, однако есть множество способов устранить эту проблему, например с помощью регуляризации.

При построении скоринговой карты (набор характеристик и соответствующий им балл) применяется, в основной массе, логистическая регрессия в связи с простотой технической реализации и достаточно высокой (при правильной настройке) прогнозной силой. В уравнении логистической регрессии отражена линейная зависимость вероятности наступления дефолта от значений регрессоров. Константа (b_0) отражает тот уровень риска, который возникает при равенстве всех независимых переменных нулю. Весовые коэффициенты (табл. 1), полученные методом максимального правдоподобия, используются для расчета баллов в скоринговой карте.

После построения модели требуется выяснить, насколько хорошо она работает. На тестовой выборке проверяется способность модели отличить «платежеспособного» клиента от «неплатежеспособного». Для оценки качества построенной модели используют ROC (Receiver Operator Characteristic) кривую (рис. 1). Эта оценка модели показывает зависимость количества верно классифицированных положительных исходов от количества неверно классифицируемых отрицательных исходов.

Полученная оценка качества построенного бинарного классификатора, а именно показатель AUC^2 , равный 0.815, свидетельствует о достаточно высокой точности модели. Визуальная оценка графика ROC-кривой также позволяет утверждать, что логит-регрессия корректно обучилась на обучающей выборке и относительно точно обобщает результаты на тестовой выборке.

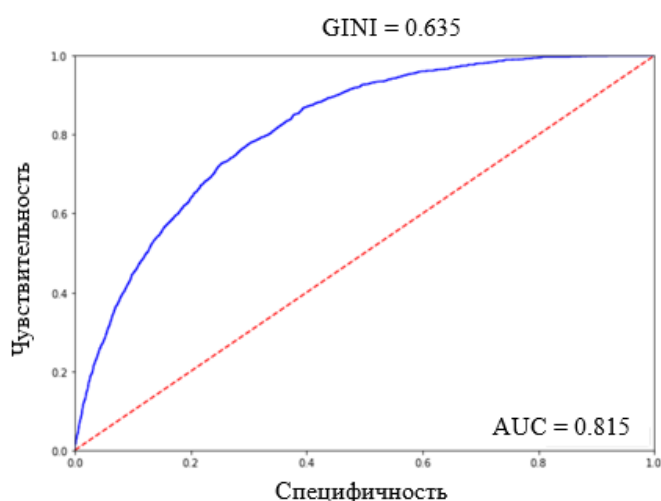


Рисунок 1 – ROC-кривая и коэффициент Джини (GINI)

Источник – собственная разработка.

² Area under ROC curve.

Заключительный этап в построении скоринговой карты для кредитной организации является перевод коэффициентов, полученных методом максимального правдоподобия в прошло разделе, в скоринговые баллы. По формуле логистической регрессии 2.10 в результате мы получаем прогноз в шкале натуральных логарифмов, что довольно трудно интерпретировать и применять. Необходимо привести весовые коэффициенты в линейную шкалу. Как правило, применяется масштабирование. Для масштабирования требуется определить желаемый диапазон распределения баллов, а также два показателя: количество баллов, удваивающее шансы стать «хорошим» заемщиком и значение шкалы, в котором и достигается заданное отношение шансов «платежеспособных» к «неплатежеспособным». Наиболее часто используют систему, в которой каждые 20 баллов удваивают шансы стать «платежеспособным» клиентов, поэтому при дальнейших расчетах будет использоваться это соотношение.

Для того чтобы привести коэффициенты логистической регрессии в линейную шкалу, применяют следующее преобразование:

$$\text{Балл} = A + R * \hat{b}_j \quad (1)$$

$$R = \frac{D}{\ln 2} \quad (2)$$

$$A = B - R * \ln C \quad (3)$$

где R – множитель, A – смещение, D – количество баллов, удваивающее шансы стать «хорошим» заемщиком; C – константа.

В таблице 1 приведены результаты расчетов скоринговых баллов для первых пяти переменных.

Таблица 1 – Весовой коэффициент, прогностическая способность и балл переменных

Переменная	Весовой коэффициент	IV	Балл
Зарплатный клиент	0,715	86,537	41,284
Наличие хотя бы одного стоп-фактора	0,291	67,737	-16,779
Образование (высшее)	-0,619	61,160	35,743
Должность (руководство организации)	-0,414	48,306	23,867
Кредитный рейтинг (A1/A2/A3)	-0,632	39,194	36,458

Источник: собственная разработка.

Важно, чтобы кредитные продукты, по которым происходит искомое событие («неплатежеспособный» клиент) и кредитные продукты, с которыми оно не происходит имели разные баллы. Для иллюстрации этого построена следующая диаграмма распределения баллов (рисунок 2).

Чем легче можно разделить распределения скоринговых баллов для «хороших» и «плохих» заемщиков, тем эффективнее работает построенная скоринговая карта. На графике выше это явление визуализировано, и можно четко проследить тенденцию, что те клиенты, у которых была и прогнозируется просрочка более 90 дней имеют в среднем меньшую сумму скоринговых баллов, чем «платежеспособные» заемщики.

После построения скоринговой карты руководство конкретного подразделения (в нашем случае, начальник департамента управления розничными кредитными рисками) утверждает и защищает перед комитетом новые скоринговые баллы и запускает в работу.

Для более точной оценки кредитными рисками и более эффективного управления ими необходимо периодически пересматривать действующие скоринговые карты, корректировать и экспериментировать с применением различных методов предварительной обработки данных, моделей и переменных.

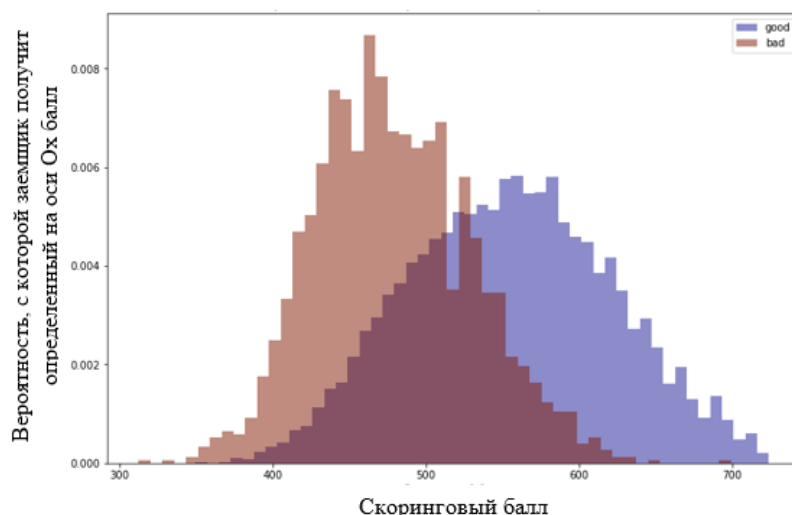


Рисунок 2 – Распределение баллов «платежеспособных» и «неплатежеспособных» клиентов

Источник – собственная разработка.

Список использованных источников

1. Вахрушев Д.С., Риск-менеджмент в коммерческом банке: теоретические основы и проблемы организации в России. – М.: Граница, 2004.
2. Ковалев М. Методика построения банковской скоринговой модели для оценки кредитоспособности физических лиц [Текст] / М. Ковалев, В. Корженевская // Банки Казахстана. – 2008. – №1. – С. 43–48.
3. L.C Thomas, D. B. Edelman and J.N. Crook (2002): «Credit scoring and its applications» // SIAM Monographs on Mathematical Modeling and Computation. – 2002.
4. Sven F. Crone, Steven Finlay. Instance sampling in credit scoring: An Empirical study of sample size and balancing / International Journal of Forecasting 28. – 2012.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Досмаганбетов Н. С., Евразийский национальный университет
имени Л.Н. Гумилева, г. Астана, Республика Казахстан*

Производство строительных материалов в Республике Казахстан (далее – РК) включает в себя около двадцати самостоятельных отраслей, таких как производство цемента, асбестовых изделий, сборных и железобетонных конструкций и изделий, строительной керамики, строительных материалов на основе полимерного сырья, мягких кровельных и гидроизоляционных материалов, производство облицовочных материалов и изделий из природного камня, пористых заполнителей, известняковых, гипсовых и местных вяжущих материалов, стекольную промышленность и т. д.

Исходя из данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, наиболее востребованными материалами на строительном рынке являются столярные изделия, стекло, красный кирпич, черепица, цемент и смеси на его основе, листовое стекло, теплоизоляционные материалы на основе базальта, сантехника из керамики, линолеум, арматура, кровельные материалы на основе полимеров, фурнитура для окон и дверей.

По мнению огромного числа специалистов, Казахстан имеет возможность не только производить большую часть этих изделий, но и экспортировать данную продукцию. В то же

время некоторое сырье, используемое для производства строительных материалов, импортируется, в частности песок, глина, гравий, известь, глинозем, мрамор, несмотря на то, что в РК существуют их большие запасы.

Так, выявлены и разведаны крупнейшие запасы карбонатного и кремнеземистого сырья, пригодного для производства цемента.

Однако доля импорта на цементном рынке составляет порядка 20 %. Также известно о 8 месторождениях известняков, которые пригодны для стекольной промышленности, и 49 – для выжига извести. Их запасы равны 15,2 млн тонн и 480,2 млн тонн соответственно.

Есть также 13 месторождений мела, используемого в производстве цемента и строительной извести. Его совокупные запасы составляют 136,14 млн тонн. Широко распространены кремнеземистые породы (опоки, диатомиты, трепелы), необходимые для производства высококачественных цементов.

В настоящий момент разведано 29 месторождений бетонитовых глин, пригодных для использования в керамической, фарфорово-фаянсовой и стекольной промышленности. Их запасы по всем промышленным категориям превышают 1 млрд тонн. При этом в РК работает лишь одно предприятие, производящее керамическую плитку.

Разведанные запасы основных месторождений стекольных песков составляют около 40 млн тонн.

На территории РК выявлено 429 месторождений нерудных материалов, пригодных для производства стенового камня, кирпичных блоков, облицовочных плит, микрокальцита, щебня, мраморной крошки, бутового камня.

В целом, можно сказать, что структура отрасли по производству строительных материалов имеет ярко выраженную сырьевую направленность. В стране пока недостаточно предприятий, изготавливающих продукцию высокой степени переработки и соответствующую современным требованиям строительного комплекса.

Строительный бум рождает огромный спрос на строительные материалы как основного использования (цемент, кирпич и т. д.), так и отделочные и кровельные. Современные требования к качеству строительства жилых домов предопределяют применение новых и эффективных строительных материалов, соответствующих мировым стандартам.

Как отмечалось выше, Казахстан располагает богатыми сырьевыми ресурсами, потенциальными производственными мощностями, рабочими и инженерными кадрами для обеспечения потребностей экономики в новейших строительных материалах, изделиях и конструкциях. Однако сегодня казахстанская промышленность строительных материалов не удовлетворяет потребности строительного производства.

В стране отсутствуют предприятия по выпуску стекла, стекловолокон, конструкций из алюминиевых сплавов, композитных и других материалов, заменяющих древесину и металл. Не развито собственное машиностроение, практически нет заводов по производству грузоподъемных машин, подъемно-транспортных механизмов, строительных машин и технологического оборудования.

Производство эффективных теплоизоляционных материалов и изделий из них, использование глубокой переработки нефтепродуктов и полимеров находятся только в начальной стадии становления. Наличие территориальных диспропорций в размещении производств, недостаточность инвестиций для развития импортозамещающих и экспортоориентированных производств также являются отраслевыми проблемами.

Все это свидетельствует о том, что при существующем уровне технической и технологической оснащенности большинства предприятий организация выпуска отечественных строительных материалов, соответствующих мировым стандартам практически невозможна.

На сегодняшний день многие строительные материалы импортируются в Казахстан, что связано с отсутствием в республике производства таких материалов, как листовое стекло, теплоизоляционные материалы на основе базальта, а также сантехники из керамики, линоле-

ума, арматуры, стержневой, лифтов пассажирских, кровельных материалов на основе полимеров, фурнитуры для окон и дверей.

Отечественное производство преобладает только в строительных материалах, являющихся природным сырьем (92–100 % от общего объема ресурсов): известь, пески природные, известняк, гипс, мел, доломит, глина и каолин.

Согласно данным Комитета РК по статистике, за пятилетний период с 2013 по 2017 год в стране было использовано 51875,4 тысяч тонн товарного бетона (базового строительного материала), из них 47843,2 тысяч тонн – в строительной сфере.

Использование сборных строительных конструкций из бетона за тот же период составило 9247850,60 тонн, из них в строительстве – 7102952,20 тонн. Данный период характеризовался значительным подъемом экономики страны, сопряженным с мультипликативным эффектом бурного развития строительной индустрии.

Здесь необходимо отметить, что бетон и бетонные конструкции республика производит практически самостоятельно, доля импорта строительных конструкций из бетона составляла в 2013 году – 0,5 %, в 2014 году – 0,7 %, в 2015 году – 0,8 %, в 2016 году – 5,3 %, в 2017 – 2,7 % [1].

Увеличение в Казахстане роста объемов строительства, повышение требований к качеству возводимого жилья и других объектов, ужесточение экологических требований, а также усиление конкуренции побуждают строителей применять самые новые технологии и строительные материалы.

На сегодня в Казахстане действует более 700 предприятий стройиндустрии. За 2017 год рост производства строительных материалов, изделий и конструкций по 20 видам (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) составил в среднем 21,3 %.

Несмотря на мощности производств по выпуску строительных материалов и остальные мощности действующих предприятий стройиндустрии, они используются далеко не полностью, и их возможности сдерживаются, в основном, из-за ограниченности средств у предприятий для модернизации производств и отсутствия льготных долгосрочных кредитов на освоение технологий в производстве строительных материалов, изделий и конструкций.

Среди основных проблем в строительной индустрии можно выделить дефицит мощностей по выпуску основных материалов, низкий технический уровень вследствие морального и физического износа основных средств, низкую платежеспособность спроса на продукцию стройиндустрии.

В регионах страны с привлечением средств институтов развития, собственных средств предприятий и кредитов банков второго уровня введены в действие производственные мощности по выпуску строительных материалов – в частности, керамического кирпича, сухих строительных смесей, стеклопластиковых труб, газобетонных блоков, нерудных материалов, производство окон и дверей из древесины, товарного бетона, железобетонных изделий.

Наличие в Казахстане уникальных месторождений минерального сырья, развитие нефтегазового комплекса создают условия для привлечения потенциальных инвесторов к участию в осуществлении инвестиционных проектов по развитию базы стройиндустрии.

Однако, объемы рынка строительных материалов в РК оценить весьма сложно. Главное препятствие – непрозрачность строительных компаний и всего строительного сектора в целом. Но о масштабах вовлеченных в строительный сектор средств можно судить хотя бы по мультипликативному эффекту: по данным аналитиков, на каждый инвестированный в строительство тенге смежные отрасли получали в три раза больше.

Строительная отрасль в Республике Казахстан будет и в дальнейшем активно развиваться. Для этого существуют объективные предпосылки. Среди самых очевидных – дефицит жилой площади в Казахстане.

Это связано в первую очередь с тем, что возведение новых домов часто производится на месте снесенных старых. Во-вторых, определенному количеству людей к определенному сроку обязательно понадобятся новые квартиры.

Растущий уровень инвестиций в промышленное и жилищное строительство позволит отрасли развиваться соответствующими темпами, хотя себестоимость строительства в Казахстане остается одной из самых высоких среди стран независимых государств (далее – СНГ). Основной причиной этого является дороговизна стройматериалов, так как большую долю высокой стоимости импортных строительных материалов составляют транспортные издержки.

Основной задачей, стоящей перед строительной индустрией, является организация выпуска высококачественных материалов, изделий и конструкций, способных вытеснить аналогичную импортную продукцию на внутреннем рынке и быть конкурентоспособными на мировом рынке. Промышленность стройматериалов в Казахстане имеет достаточно высокий потенциал для развития. Из факторов, благоприятствующих росту и развитию отрасли, можно выделить:

- общее улучшение экономической ситуации в стране;
- рост строительства, в особенности жилищного, динамичное развитие Астаны, Алматы и Шымкент, а также, нефтегазодобывающих областей;
- повышение внутреннего спроса в результате улучшения уровня жизни населения; наличие минерально-сырьевых ресурсов, используемых в производстве строительных материалов;
- развитие предпринимательства; благоприятную конъюнктуру на отдельных товарных рынках;
- наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы.

Налаживанию экспортоориентированного производства может способствовать выгодное географическое расположение Казахстана. В соседних республиках СНГ, за исключением России, производство высокотехнологичных стройматериалов практически отсутствует.

Казахстан владеет богатыми сырьевыми запасами для производства строительных материалов, однако только половина существующих месторождений разрабатывается сегодня. К примеру, существуют запасы сырья высокого качества для производства керамических санитарно-технических изделий; кварцевый песок для производства листового стекла, сырье для производства теплоизоляционных и огнеупорных материалов, но производство их не налажено.

Материально-технический уровень большинства предприятий отрасли значительно отстает от требований передовых зарубежных технологий. Основные причины этого – недостаток инвестиций, высокий износ (до 55 %) технологического оборудования, медленное обновление основных фондов и нехватка квалифицированных кадров.

На сегодняшний день отечественная промышленность строительных материалов способна удовлетворять лишь часть потребностей строительного комплекса Казахстана, и как следствие существенную долю на рынке занимает импортная продукция, не допуская дефицита практически по всем видам строительных материалов.

В значительных объемах импортируется цемент, листовое стекло, санитарно-технические изделия из фаянса и полуфарфора, огнеупоры и керамические облицовочные плиты и плитки. Эти востребованные в первую очередь материалы завозятся из России, Китая, Турции, Италии и других стран дальнего и ближнего зарубежья.

Несмотря на то, что производство керамического кирпича налажено практически во всех областях республики его импорт составил за январь-март 2017 года составил 98,8 % от общего объема потребления. Не импортирует керамический кирпич только Актюбинская область.

Цемент импортируется даже в тех областях, где налажено его производство. Это Южно-Казахстанская, Восточно-Казахстанская и Карагандинская области.

Импорт огнеупорных материалов и изделий связан в первую очередь с производством черных и цветных металлов, керамических материалов и цемента, где требуется футеровка плавильных и обжиговых печей. Еще одним из импортируемых материалов являются такие теплоизоляционные материалы как минеральная вата, шлаковата и вермикулит и изделия на их основе.

Облицовочные изделия на основе гранита, мрамора и других каменных материалов, нерудные материалы, глины и каолины также являются частично импортируемыми материалами.

В последние годы в Казахстане появились производства по выпуску керамической плитки, пластмассовых труб, металлочерепицы, столярных изделий из пластмасс, сухих смесей, лакокрасочных материалов и другой продукции, практически вся продукция отрасли стройматериалов Казахстана неконкурентоспособна на внешнем рынке (за исключением асбеста).

Информационно-вычислительным центром Комитета РК по статистике был выполнен анализ производства, импорта и экспорта строительных материалов и изделий с целью технико-экономического обоснования поэтапного использования минерально-сырьевой базы промышленности строительных материалов, изделий и конструкций.

Проведенный анализ показал, что наиболее востребованными материалами являются:

- портландцемент и его разновидности;
- листовое стекло и санитарно-технические изделия;
- кирпичи керамические стеновые;
- плиты и плитки керамические;
- шлаковата, минеральная вата и вермикулит;
- керамические огнеупорные изделия;
- кирпичи, блоки, плитки и изделия кремнеземистые или диатомитовые.

Из вышеизложенного следует, что на первом этапе должны быть созданы предприятия по производству:

- кальцинированной соды для стекольных заводов, металлургии, нефтеперерабатывающей и пищевой промышленности;
- обогащенного каолина, необходимого для производства сантехники, огнеупоров, резины и бумаги,
- обогащенного кварцевого песка, необходимого для производства стекла и сантехники;
- полевошпатового концентрата, необходимого для производства стекла и сантехники;
- волластонитового концентрата, необходимого для производства керамических материалов;
- огнеупорных изделий для металлургической, стекольной, керамической и цементной промышленности;
- кубовидного фракционного щебня и песка для производства товарного бетона и асфальтобетона [2].

Минерально-сырьевая база промышленности строительных материалов Казахстана позволяет создать предприятия по выпуску широкой номенклатуры строительных материалов и изделий, ориентированных на импортозамещение и экспорт.

Совместно с сотрудниками Комитета геологии недропользования составлены карты размещения месторождений минерального сырья промышленности строительных материалов для всех областей РК.

Подводя итоги, можно отметить, что основной предпосылкой формирования рынка строительных материалов являются высокие темпы строительства и наличие ресурсов для производства строительных материалов.

Список использованных источников

1. Данные Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан. www.stat.gov.kz.
2. Балансы ресурсов и использования отдельных видов товаров (сырья) за 2013–2017 годы / Статистический сборник/Комитет по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан – г. Астана, 2018.

МОДЕЛЬ РЫНКА С ИНФОРМАЦИЕЙ О ТЕНДЕНЦИИ ЦЕН

Калитин Б. С., Новикова Н. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Мотивы поведения субъектов рыночных отношений – производителей и потребителей – могут основываться на информации о тенденции цен на товары или услуги, причем наличие такой дополнительной информации способно существенно влиять на ход договорного процесса при достижении компромисса. Однако получение информации о тенденции развития цен на предшествующем или последующем интервале времени требует более глубокого анализа и осмысления, и, следовательно, такая информация, хотя и желательна, но не всегда и не всем доступна. Если предположить, что для определенного класса рынков наряду с доступностью цен доступной оказывается и информация о тенденции цен, то можно условно разделить такой класс рынков на два важных типа.

(I) Покупатели и продавцы пользуются информацией рынка о представленных ценах, но не используют информацию о предстоящем изменении цен.

(II) В дополнение к информации рынка о представленных ценах покупатели и продавцы обладают информацией о предстоящем изменении цен и пользуются ею в своих интересах. Здесь спрос и предложение зависят от тенденции ценообразования и темпов роста цен.

В представленной работе рассматриваются дискретные модели рынка с заданными функциями спроса и предложения, когда взаимодействие покупателей и продавцов относится к ситуации типа (II) или близких с ними типов. Таким образом, в дополнение к оговоренным предположениям обычной модели «спрос–предложение» (тип (I), см., например, [1, гл. 4]) будем считать, что покупатели и продавцы обладают информацией о направлении развития цен на ближайший период и, по крайней мере, один из них использует ее в своих интересах. Математические модели такого типа возникли в связи с потребностью анализа ощутимой инфляции рыночной системы при наличии информации о тенденции ценообразования и темпов изменения цены. Представленные здесь исследования примыкают к рассмотренным в докладе [2] вопросам устойчивости рынка, где анализируется рыночная модель спрос–предложение при дополнительных условиях о наличии рамок допустимых цен. При этом большое внимание уделяется вопросу о формировании условий устойчивого развития рынка и описанию негативных факторов, ведущих к неуправляемой инфляции. Все эти обстоятельства говорят об актуальности изучения поставленных задач рыночных взаимодействий между производителями благ и их потребителями при наличии и учете инфляции.

1. Постановка задачи

Для построения математической модели, отвечающей ситуации с заметным движением цен на рынке, будем использовать понятия «сегодня» и «завтра», соответствующие временным моментам t и $t + 1$. Используем также символы p^0 , p^* и p^{**} , обозначающие соответственно равновесие, нижнее пороговое и верхнее потолочное значения цен для рассматриваемого рынка. Таким образом, предполагается, что наблюдаемая цена p товара или услуги, а также и равновесная цена $p = p^0$, принадлежат замкнутому интервалу $p^* \leq p \leq p^{**}$.

Пусть на последовательных периодах времени $t = 1, 2, 3, \dots$ рынок благ определяется на «сегодня» функциями спроса $D(t)$ и предложения $S(t)$ согласно следующим формулам:

$$D(t) = a + b(\alpha p(t+1) - p(t)), \quad b > 0, \quad \alpha > 0;$$

$$S(t) = a_1 - b_1(\beta p(t+1) - p(t)), \quad b_1 > 0, \quad \beta > 0,$$

где $p(0)$ – начальное значение цены.

Коэффициенты b и b_1 означают уровень реакции на цену товара соответственно покупателей и продавца, а коэффициенты α и β – уровни реакции на тенденцию цены товара на «завтра».

Для уточнения экономического смысла оставшихся коэффициентов a и a_1 будем учитывать ограничения, связанные с заданным интервалом допустимых цен $p^* \leq p \leq p^{**}$.

Согласно законам рыночной экономики, учитываемым в описании модели [2], при максимальной цене $p = p^{**}$ спрос равен нулю, а при минимальной цене $p = p^*$ объем предложения падает до нуля. Если и покупателям и продавцу известно, что цена «завтра» станет максимальной, т. е. $p = p^{**}$, то спрос сегодня будет максимально возможным и, исходя из формулы для $D(t)$, равным $a + b(\alpha p^{**} - p^*)$, а предложение будет нулевым. Тогда правило регулирования рынка, где $D(t) = S(t)$, дает равенство $a + b(\alpha p^{**} - p^*) = 0$, из которого находим

$$a = -b(\alpha p^{**} - p^*).$$

Если же цена «завтра» ожидается минимально возможной, т. е. $p = p^*$, то спрос «сегодня» будет нулевым, а предложение максимальным, что согласно формуле для $S(t)$ дает выражение $a_1 - b_1(\beta p^* - p^{**})$. То есть, выполняется равенство $a_1 - b_1(\beta p^* - p^{**}) = 0$, которое определяет значение

$$a_1 = b_1(\beta p^* - p^{**}).$$

Поэтому, заменяя в выражениях для $D(t)$ и $S(t)$ полученные представления величин a и a_1 , формулы для спроса и предложения можно описать следующими функциями:

$$\begin{aligned} D(t) &= b(\alpha p(t+1) - p(t)) - b(\alpha p^{**} - p^*), \quad b > 0, \quad \alpha > 0; \\ S(t) &= -b_1(\beta p(t+1) - p(t)) + b_1(\beta p^* - p^{**}), \quad b_1 > 0, \quad \beta > 0. \end{aligned} \quad (DS)$$

Добавим, что эти функции учитывают информацию цен на «сегодня» и на «завтра». Кроме того, использование понятий минимальной p^* и максимальной p^{**} из возможных цен в модели рынка товаров или услуг дает дополнительную возможность уточнить экономический смысл параметров a и a_1 . В общепринятых моделях «спрос–предложение» [1] эти параметры обычно используются как неопределенные постоянные, связанные в большей степени с начальными условиями, и поэтому не заслуживающие особого внимания. Как увидим ниже именно коэффициенты a и a_1 играют важную роль в определении условий устойчивого развития рынка.

2. Рынок с активной реакцией на рост цен

Рассмотрим модель (DS) следующего вида:

$$\begin{aligned} D(t) &= b(\alpha p(t+1) - p(t)) - b(\alpha p^{**} - p^*), \quad \alpha > 1, \\ S(t) &= -b_1(\beta p(t+1) - p(t)) + b_1(\beta p^* - p^{**}), \quad \beta > 1. \end{aligned} \quad (1)$$

Дадим экономическое толкование поведения покупателей и продавца в динамике, определяемой равенствами (1).

Условия $\alpha > 1$ и $\beta > 1$ отражают высокий уровень реакции на предстоящее увеличение цен. А именно, при ожидаемом подъеме цены на «завтра» покупатели и продавцы активно реагируют, учитывая эту информацию в принятии решения на «сегодня».

Поведение продавцов и покупателей с учетом тенденции цены объясняется следующим образом. Пусть изменение цены характеризуется положительной разностью $p(t+1) - p(t) > 0$, т. е. известно, что цена «завтра» возрастет. В этом случае будут справедливыми неравенства $\alpha p(t+1) - p(t) > 0$ и $\beta p(t+1) - p(t) > 0$,

и согласно формулам (1) покупатели стремятся немедленно увеличить спрос «сегодня», а продавцы соответственно уменьшить предложение.

Пусть теперь предполагаемое изменение цены на «завтра» характеризуется отрицательной разностью $p(t+1) - p(t) < 0$, т. е. цена «завтра» уменьшится. Тогда происходит сле-

дующее: покупатели не спешат сразу уменьшать спрос «сегодня», а реагируют на эту информацию (в сторону уменьшения спроса) с запаздыванием (вялая реакция, возможно порожденная моментом выжидания). А именно они даже увеличивают спрос в случае, когда предполагаемое снижение цены невелико, т. е. когда $\alpha p(t+1) - p(t) > 0$, и начинают уменьшать спрос, только тогда, когда $\alpha p(t+1) - p(t) < 0$, что при $\alpha > 1$ соответствует в их понимании более значительному снижению цены на «завтра».

Что же касается продавца, то он не спешит сразу увеличить предложение «сегодня», а реагирует на эту информацию (в сторону увеличения предложения) с запаздыванием (вялая реакция). А именно, он даже уменьшает предложение в случае, когда предполагаемое снижение цены невелико, т. е. когда выполняется неравенство $\beta p(t+1) - p(t) > 0$, и начинает увеличивать предложение, только тогда, когда $\beta p(t+1) - p(t) < 0$, что при $\beta > 1$ объясняется более значительным снижением цены на «завтра».

Таким образом, реакция продавцов и покупателей на обладание информацией о тенденции цен разная, скорее противоположная. Но при этом общим является то обстоятельство, что и те, и другие мгновенно меняют свои планы на «сегодня», если ожидается ощутимое повышение цены, и они не спешат менять свои планы на «сегодня», выжидают, если предстоит незначительное снижение цены.

3. Динамическая модель и ее равновесие

С учетом формул (1) и предполагаемого равенства спроса и предложения $D(t) = S(t)$ получаем экономико-математическую модель в виде рекуррентного соотношения

$$p(t+1) - \frac{b+b_1}{\alpha b + \beta b_1} p(t) = \frac{(b_1\beta - b)p^* + (b\alpha - b_1)p^{**}}{\alpha b + \beta b_1}, \quad \alpha > 1, \beta > 1, \quad (2)$$

относительно цены p в дискретные моменты времени $t = 0, 1, 2, 3, \dots$, где параметры $b > 0$, $b_1 > 0$.

Следовательно, модель представляет собой линейное дискретное неоднородное уравнение первого порядка с постоянными коэффициентами.

Для нахождения равновесной цены $p = p^0$ модели полагаем в (2) $p(t+1) = p(t) = p^0$. Тогда имеем уравнение

$$p^0 \left(1 - \frac{b+b_1}{\alpha b + \beta b_1} \right) = \frac{(b_1\beta - b)p^* + (b\alpha - b_1)p^{**}}{\alpha b + \beta b_1}.$$

Отсюда путем несложных преобразований получаем равенство

$$p^0((\alpha-1)b + (\beta-1)b_1) = (b_1\beta - b)p^* + (b\alpha - b_1)p^{**}.$$

Теперь, опираясь на неравенства $\alpha > 1$, $\beta > 1$, можно утверждать, что равновесие дискретного уравнения (2) всегда существует и представляется в виде:

$$p^0 = \frac{(b_1\beta - b)p^* + (b\alpha - b_1)p^{**}}{(\alpha-1)b + (\beta-1)b_1}. \quad (3)$$

При этом выписанное равновесие единственное вне зависимости от того, является ли оно экономическим равновесием или нет. По предположениям модели для выделения условий существования экономического равновесия из формулы (3) необходимо и достаточно, чтобы выполнялось условие $p^* \leq p^0 \leq p^{**}$. Нетрудно показать, что таким искомым условием являются неравенства

$$\frac{1}{\beta} \leq \frac{b_1}{b} \leq \alpha. \quad (4)$$

При этом ясно, что выполнение одного из неравенств

$$\frac{b_1}{b} < \frac{1}{\beta} \quad \text{либо} \quad \frac{b_1}{b} > \alpha \quad (5)$$

влечет отсутствие экономического равновесия модели.

4. Устойчивость равновесия

Проведенный анализ задачи об устойчивости функции цены и свойств функции равновесия, приводит к следующему выводу:

- экономическое равновесие существует, единственно и асимптотически устойчиво при выполнении неравенств (4); при этом сходимость цены $p(t)$ с ростом времени t к равновесию p^0 регулярная, она монотонно убывает при $p(0) > p^0$ и монотонно возрастает при $p(0) < p^0$;

- экономическое равновесие отсутствует, если выполняются неравенства (5); при этом цена неограниченно убывает при $\frac{b_1}{b} > \alpha$ (дефляция), и она неограниченно возрастает при $\frac{b_1}{b} < \frac{1}{\beta}$ (инфляция).

Список использованных источников

1. Gandolfo G. Economic Dynamics / Giancarlo Gandolfo. 4th Edition, Springer. North-Holland, 2010. – 829 p.
2. Калитин Б.С. Еще раз о паутинообразной модели рынка / Б.С. Калитин // Матер. XIV Междунар. научн. конф. «Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития», (в 3 т.). Минск, 2014. Т. 3. С. 198–199.

ПОЛНЫЕ ЗАТРАТЫ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВО КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Короткевич А. И., Лапко Б. В., Шпарун Д. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Глобальная цель развития национальной экономической системы, из которой вытекает и цель его планирования – это максимально возможное при существующем в мире уровне развития технологий удовлетворение потребностей всего населения страны. В дальнейшем будем говорить о потребностях, которые удовлетворяются потреблением продуктов (товаров и услуг) различных видов экономической деятельности (ВЭД). Естественной целью планирования должна быть не общая стоимость всех потребностей в целом в виде ВВП, а объем удовлетворения каждой потребности. Разделим все множество потребностей на группы в соответствии с тем, какой ВЭД удовлетворяет эти потребности.

В настоящее время в Республике Беларусь в Системе национальных счетов и таблицах «Затраты–Выпуск» выделено 83 ВЭД – соответственно можно выделить 83 группы потребностей. Тогда исходным пунктом планирования является вектор потребностей населения, каждый элемент которого показывает в денежном выражении требуемый объем соответствующей группы продуктов. Исходя из вышесказанного эти элементы показывают какой объем конечного продукта требуется населению от каждого ВЭД. Обозначим вектор потребностей населения Π .

Удовлетворение спроса населения происходит как за счет продуктов, выпускаемых отечественными ВЭД, так и за счет импорта продуктов зарубежными ВЭД. Не все производимые ВЭД продукты используется на конечное потребление, часть их идет на промежуточ-

ное потребление. Поэтому одной из основных проблем планирования становится задача определения связи между вектором Π и вектором, элементами которого являются объемы производства различными ВЭД.

Поскольку в настоящее время лучшим способом построения структурных моделей НЭС является использование системы таблиц «Затраты-Выпуск», будем использовать соответствующую данной методологии терминологию.

Вся производимая j -ым ВЭД продукция обозначается как X_j ; X – вектор-столбец с элементами X_j , называемый вектором производства. Всего видов экономической деятельности – n . Для аналитических целей важное значение имеют коэффициенты прямых затрат a_{ij} , рассчитываемых по формуле (1):

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j} \quad (1)$$

где a_{ij} – элемент матрицы A , (размерностью $n \times n$), называемый коэффициентом прямых затрат или технологическим коэффициентом, которые показывают ресурсоемкость производства j -го ВЭД; x_{ij} – это объем продуктов i -го ВЭД, потребляемых j -м ВЭД в процессе производства (промежуточное потребление).

Элементы вектора конечной продукции Y определяются как разность между объемом производства ВЭД и объемами промежуточного потребления его продуктов другими ВЭД:

$$Y_1 = X_1 - x_{11} - x_{12} \dots - x_{1n}$$

$$Y_2 = X_2 - x_{21} - x_{22} \dots - x_{2n}$$

$$Y_n = X_n - x_{n1} - x_{n2} \dots - x_{nn}$$

или используя коэффициенты прямых затрат (2)

$$Y_1 = X_1 - a_{11} \cdot x_1 - a_{12} \cdot x_2 \dots - a_{1n} \cdot x_n$$

$$Y_2 = X_2 - a_{21} \cdot x_1 - a_{22} \cdot x_2 \dots - a_{2n} \cdot x_n$$

$$Y_n = X_n - a_{n1} \cdot x_1 - a_{n2} \cdot x_2 \dots - a_{nn} \cdot x_n$$

или используя матричную форму (3):

$$Y = X - A \cdot X = (E - A) X \quad (3)$$

Таким образом, получается связь между объемами производства ВЭД и объемами конечного продукта ВЭД. Но эти уравнения определяют Y через X , т.е. объемы конечного продукта в зависимости от объемов производства, в то время как при планировании требуется определить X задавая Y . Поэтому разрешим это уравнение относительно X и получим требуемое для целей планирования уравнение (4):

$$X = (E - A)^{-1} Y \quad (4)$$

или подробнее:

$$X_1 = b_{11} \cdot Y_1 + b_{12} \cdot Y_2 \dots + b_{1n} \cdot Y_n$$

$$X_2 = b_{21} \cdot Y_1 + b_{22} \cdot Y_2 \dots + b_{2n} \cdot Y_n$$

$$X_n = b_{n1} \cdot Y_1 + b_{n2} \cdot Y_2 \dots + b_{nn} \cdot Y_n$$

где b_{ij} – коэффициенты полных затрат, которые определяют сколько должно быть затрачено ресурсов, производимых i -м ВЭД, на производство единицы конечного продукта j -м ВЭД. Вообще, коэффициенты полных затрат позволяют учесть не только прямые, но и косвенные затраты на единицу совокупного конечного спроса.

Исходя из этого видно, что только определение полных затрат на производство единицы конечного продукта путем решения системы уравнений (2) позволяет определить необходимые для планируемого потребления конечных продуктов объемы производства различных ВЭД.

Заметим, что если при вычислении коэффициентов прямых затрат были использованы статистические данные (x_{ij}) по затратам ресурсов на производство, то с полными затратами наблюдается противоположная картина. В силу объективной невозможности получения статистической информации о полных затратах, вначале, путем решения системы (2) определяются коэффициенты полных затрат и только на основании этого можно вычислить фактические полные затраты i -го ВЭД на производство конечной продукции Y_j по формуле (5):

$$Y_{ij} = b_{ij} \cdot Y_j \quad (5)$$

Следует отметить, что несмотря на то, что разница между прямыми и полными затратами лишь в учете последними косвенных затрат, однако, как правило, коэффициенты прямых и полных затрат существенно отличаются. Например, приведем эти коэффициенты прямых и полных затрат, вычисленные Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь для ВЭД 16 «Производство машин и оборудования» в 2015 г.

Таблица 1 – Коэффициенты прямых и полных затрат ВЭД 16 «Производство машин и оборудования»

Наименование ВЭД	Коэффициенты затрат ВЭД 16 «Производство машин и оборудования»		Соотношение полных и прямых коэффициентов затрат
	прямые	полные	
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	0,06	16,20	270,0
Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области	0,44	2,84	6,46
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2,42	85,42	35,30
Добыча полезных ископаемых кроме топливно-энергетических	1,93	7,00	3,63
Производство пищевых продуктов	0,07	7,87	112,43
Текстильное и швейное производство	1,49	5,89	3,95
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,42	1,68	4,00
Обработка древесины и производство изделий из дерева	1,35	5,70	4,22
Целлюлозно-бумажное производство. Издательская деятельность	4,30	18,86	4,39
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	6,36	19,35	3,04
Химическое производство	33,07	97,80	2,96
Производство резиновых и пластмассовых изделий	45,10	85,73	1,90
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3,37	27,03	8,02
металлических изделий	171,32	383,75	2,24
Производство машин и оборудования	140,15	188,60	1,35
оптического оборудования	67,54	104,38	1,55
Производство транспортных средств и оборудования	2,24	9,95	4,44
Прочие отрасли промышленности	0,63	4,71	7,48
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	44,61	137,39	3,08
Строительство	5,20	21,02	4,04

Источник: [1].

Как видно из представленной в таблице информации, коэффициенты прямых и полных затрат ВЭД 16 «Производство машин и оборудования» отличаются между собой существенно. Поэтому очевидно, что для точного планирования следует учитывать полные затраты.

Кроме этого отметим, что интерес представляют также полные затраты некоторых ресурсов для ВЭД, которые сегодня не представлены в I квадранте таблицы «Использование товаров и услуг в основных ценах» системы таблиц «Затраты-Выпуск». Так, особый интерес

представляют полные затраты импорта, рабочей силы, полные затраты на выплату налогов. Модификация системы таблиц «Затраты-Выпуск», в том числе с целью определения полных затрат на вышеуказанные ресурсы, представлены в работах [2–5]. Так, например, прямые и полные затраты импорта на производство конечного продукта могут отличаться довольно существенно [2] и тем самым значительно уменьшать экономическую эффективность такого производства в рамках НЭС.

Список использованных источников

1. Таблицы «Затраты-Выпуск» за 2015 гг. : Стат.сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: 2017.
2. Короткевич, А.И., Лапко, Б.В. Модификация модели «Затраты-Выпуск» для определения и планирования полных затрат импорта на экспортную продукцию/ А.И. Короткевич, Б.В. Лапко // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 4. – С. 113–125.
3. Короткевич, А.И., Лапко, Б.В., Шпарун, Д.В. Моделирование национальной экономической системы Беларуси и направления ее трансформации/ А.И. Короткевич, Б.В. Лапко, Д.В. Шпарун // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2017. – № 1. – С. 126–135.
4. Короткевич, А.И. Синтетическая модель национальной экономической системы Республики Беларусь на основе модифицированных таблиц «Затраты-выпуск» / А.И. Короткевич // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2017. – №6 – С.56–63.
5. Шпарун, Д.В. Метод планирования налоговых поступлений / Д.В. Шпарун // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 53–66.

АНАЛИЗ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ, ПОГАШАЕМЫХ ПЛАТЕЖАМИ, ИЗМЕНЯЮЩИМИСЯ ПО АРИФМЕТИЧЕСКОЙ ПРОГРЕССИИ

Кирлица В. П., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Пусть оборудование стоимостью K сдается в аренду на n лет, остаточная его стоимость в конце срока аренды оценивается в размере S . Арендные платежи погашаются p -срочной рентой [1], члены которой изменяются по арифметической прогрессии:

$$R_j = \frac{R}{p} + \frac{a}{p}(j-1), j = \overline{1, np}, \quad (1)$$

где R_j – величина платежа в момент времени j/p , вносимого в конце периода с номером j , $R_1 = R/p$ – первый платеж, a – абсолютный прирост (убывание) платежей за год. Если $a > 0$, то платежи (1) возрастают, если $a < 0$, то они убывают. Если $a = 0$, то платежи (1) обращаются в классическую схему [1] равных платежей R/p , вносимых p -раз в году. Обычно, количество платежей p принимает одно из значений: 1, 2, 4, 12. Основная задача анализа лизинговых операций состоит в определении параметров R , a потока платежей (1), которые обеспечат владельцу оборудования получение платежей с нормой доходности в i годовых процентов. Для пользователя кредита важной задачей является определение набора параметров R , a , при которых его суммарные платежи будут меньшими (в идеале – минимальными). Схема платежей (1), которая в лизинговых операциях еще не применялась, позволяет это сделать. В классической схеме платежей при $a = 0$, это сделать было нельзя, так как платежи в такой схеме были жестко обусловлены и постоянны. Параметры R , a , в схеме платежей (1), можно определить, исходя из уравнения баланса финансовой операции [1,2]:

$$-K + \left(R + \frac{a}{(1+i)^{\frac{1}{p}} - 1} \right) a_{ni}^{(p)} - \frac{na(1+i)^{-n}}{(1+i)^{\frac{1}{p}} - 1} + S(1+i)^{-n} = 0, \quad (2)$$

где $a_{n;i}^{(p)} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{p((1+i)^{1/p} - 1)}$ – это коэффициент приведения p -срочной ренты.

Обычно рассматриваются две задачи. 1) Значение изменения платежей a фиксируется, задается. Определяется значение R . 2) Значение R – задано, определяется параметр a .

Рассмотрим первую постановку задачи. Вторая постановка задачи является обратной к первой и может быть рассмотрена аналогично. Исходя из (2), определяем R :

$$R = \frac{K - S(1+i)^{-n}}{a_{n;i}^{(p)}} - \frac{(a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n})}{a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{1/p} - 1)} \cdot a. \quad (3)$$

Используя результаты статьи [3], можно показать, что коэффициент, стоящий при a в формуле (3), положителен. Действительно, знаменатель дроби, стоящей перед a , это очевидно, положителен. Осталось показать, что и числитель этой дроби также положителен. Вначале покажем, что $a_{n;i} > n(1+i)^{-n}$. Действительно, имеем:

$$a_{n;i} - n(1+i)^{-n} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} - \frac{n}{(1+i)^n} = \frac{(1+i)^n - (1+ni)}{i(1+i)^n} > 0. \quad (4)$$

Неравенство (4) следует из неравенства Бернулли: $(1+i)^n > 1 + ni$, $n > 1$. Покажем теперь, что:

$$a_{n;i}^{(p)} > a_{n;i}, p > 1. \quad (5)$$

В развернутом виде неравенство (5) принимает вид:

$$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{p((1+i)^{1/p} - 1)} > \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}. \quad (6)$$

После очевидных преобразований неравенство (6) принимает вид:

$$(1+i)^{1/p} < 1 + \frac{1}{p} \cdot i, \quad 0 < \frac{1}{p} < 1. \quad (7)$$

Неравенство (7) также является неравенством Бернулли. Итак, полностью обоснованно, что коэффициент, стоящий при a в формуле (3), положителен. Поэтому, при достаточно больших положительных значениях a величина R станет отрицательным, следовательно, и первый платеж будет таким же. Чтобы избежать такой ситуации, введем ограничение на величину a , потребовав выполнения неравенства: $R > 0$. Получим:

$$0 < a < \frac{(K - S(1+i)^{-n})((1+i)^{1/p} - 1)}{a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n}}. \quad (8)$$

Если годовой прирост платежей a отрицательный, то, в этом случае, поток платежей (1) будет убывающим. Надо требовать, чтобы последний платеж R_{np} был положительным. Исходя из этого требования, получаем ограничение на a :

$$\frac{(K - S(1+i)^{-n})((1+i)^{1/p} - 1)}{a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n} - (np-1)a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{1/p} - 1)} < a < 0. \quad (9)$$

Ясно, что при $a = 0$, все платежи равны R/p и они положительны. Поэтому случай $a = 0$ можно включить в ограничения (8), (9). Таким образом, ограничения (8) и (9) можно объединить в одно ограничение:

$$\frac{(K - S(1+i)^{-n})((1+i)^{1/p} - 1)}{a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n} - (np-1)a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{1/p} - 1)} < a < \frac{(K - S(1+i)^{-n})((1+i)^{1/p} - 1)}{a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n}}. \quad (10)$$

Суммарные платежи, с учетом (1), (3), равны:

$$\sum_{j=1}^{np} R_j = \frac{n}{2} \left(\frac{(np-1)a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{1/p} - 1) - 2(a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n})}{a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{1/p} - 1)} \cdot a + \frac{2(K - S(1+i)^{-n})}{a_{n;i}^{(p)}} \right). \quad (11)$$

Динамика изменения суммы (11), в зависимости от изменения a , при любых значениях K и S , зависит от знака выражения, которое обозначим через B :

$$B = (np - 1)a_{n;i}^{(p)}((1+i)^{\frac{1}{p}} - 1) - 2(a_{n;i}^{(p)} - n(1+i)^{-n}). \quad (12)$$

Величина B – это числитель, стоящий в числителе первой дроби в формуле (12). Знаменатель этой дроби положителен, и знак ее совпадает со знаком B . Численные расчеты, проведенные для всех значений n не превосходящих 10 и $p = 1, 2, 4, 12$ и ставок процентов i не превосходящих 100, показывают, что выражение B положительно. Поэтому, суммарные платежи (11) будут убывать для отрицательных значений a по мере увеличения абсолютной величины a . Наоборот, схема возрастающих платежей (1) ($a > 0$), влечет за собой увеличение суммарных выплат (11) по мере роста a . Эти выводы подтверждаются и численными расчетами.

Пример. Оборудование стоимостью 1000 тысяч сдается в аренду на 4 года. Остаточная его стоимость в конце срока аренды оценивается в 400 тысяч. Арендные платежи вносятся в конце каждого месяца по схеме (1). Норма доходности для владельца оборудования составляет 15% годовых. Определить суммарные платежи пользователя лизинга для следующих вариантов абсолютного изменения платежей за год: а) $a = -9$ тысяч, б) $a = 0$, в) $a = 11$ тысяч. Среди этих вариантов выбрать тот, который требует меньших суммарных затрат

Решение. В условиях примера, имеем: $R = 1000$, $S = 400$, $n = 4$, $p = 12$, $i = 0,15$. По формуле (10) находим ограничения на величину a : $-9,842745263 < a < 11,90013875$. Варианты а), б), в) изменения величины a попадают в этот интервал. Суммарные платежи, вычисленные по формуле (11), составляют: а) 932,71397 тысяч, в) 1110,60664 тысяч. Итак, вариант а) для пользователя лизинга наименее затратный (по сумме платежей). Первый месячный платеж, по этому варианту, составляет 37,05654 тысяч. Каждый месяц платежи уменьшаются на 0,75 тысяч.

Список использованных источников

1. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е.М. Четыркин. – М.: Дело Лтд, 1995.
2. Кирлица В.П. Финансовая математика. Руководство к решению задач / В.П. Кирлица. – Мн.: ТетраСистемс, 2005.
3. Кирлица В.П. Анализ льготных займов, погашаемых переменными потоками платежей / В. П. Кирлица // Экономика, моделирование, прогнозирование. Выпуск 8. – 2014. – С. 161 – 165.

ОСОБЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В УСЛОВИЯХ УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ КАПИТАЛА

Комков В. Н., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В последнее время в белорусской экономике сложилась неблагоприятная тенденция снижения качественных характеристик инвестиционной деятельности. В работе [1] на основе статистических данных белорусской экономики за период 2006–2014 гг. выявлен отчетливый тренд снижения показателя эффективности накопления, который рассчитывался как отношение прироста ВВП к объему накопления основного капитала. В последующие годы величина данного показателя продолжала снижаться и вообще перешла в область отрицательных значений. В указанной работе сделан вывод, что объективной основой снижения эффективности является известный экономический закон убывающей отдачи факторов. К сожалению, эффекты, обусловленные законом убывающей отдачи факторов, явно недооцениваются нашими плановыми органами, а традиционно используемые в плановой работе методы и модели не позволяют их учесть. Об этом можно судить по слишком оптимистичным цифрам

экономического роста, заложенным в программу развития белорусской экономики на предыдущую пятилетку, а также завышенным ожиданиям от проводимой в последнее время кампании модернизации.

В белорусской экономике по-прежнему сохраняется ориентация на экстенсивный экономический рост, при котором повышения его темпов пытаются добиться в основном за счет увеличения инвестиционной активности. Однако в условиях действия закона убывающей отдачи факторов наращивание объемов инвестиций не всегда может оправдать возлагавшиеся на них надежды. При убывающей отдаче капитала требуются особые подходы к планированию инвестиционной деятельности на макроэкономическом уровне. Прежде всего проблемы экономического развития в таком случае требуют своего теоретического осмысления, необходимого для ответа на следующие вопросы:

- каковы особенности макроэкономической динамики в условиях убывающей отдачи факторов;
- может ли быть устойчивым экономический рост в этих условиях;
- каковы разумные границы интенсификации инвестиционного процесса и относительные пределы инвестиционной нагрузки на экономику;
- какими могут быть перспективы повышения народного благосостояния при различных вариантах инвестиционной стратегии, и как выбрать стратегию, позволяющую достигнуть наилучших конечных социально-экономических результатов;
- какие целевые ориентиры должны быть основными при выработке стратегии экономического развития.

Очевидно, что инвестиционные вложения в экономику влекут за собой долговременные последствия, а для обоснования инвестиционных решений обычно требуется учет многолетних потоков затрат и результатов. Поэтому ответить на поставленные выше вопросы невозможно, ограничивая анализ рамками одного или нескольких лет. Необходимо видение дальней перспективы, проливающей свет не только на непосредственные последствия инвестиционных стратегий, но и на опосредованные итоги их реализации при условии, что основные качественные и количественные индикаторы этих стратегий будут стабильны.

Из теории производственных функций известно, что адекватным индикатором действия закона убывающей отдачи факторов является коэффициент эластичности производительности труда по его капиталовооруженности. В условиях убывающей их отдачи величина данного коэффициента должна быть меньше единицы, отражая тот факт, что темпы роста капиталовооруженности должны опережать темпы изменения производительности труда. И чем сильнее понижающее воздействие указанного закона на эффективность инвестиций по мере возрастания их объемов, тем меньшим должно быть его значение. Вместе с тем, этот коэффициент является важной характеристикой экономического роста. Наряду с показателями средней и предельной капиталотдачи он также может выступать в роли критерия эффективности накопления капитала.

Поскольку коэффициент эластичности производительности труда по капиталовооруженности является индикатором и мерой действия закона убывающей отдачи капитала, то его величину и динамику необходимо учитывать в моделях, которые будут использоваться при разработке инвестиционной стратегии и вариантов экономического роста на современном этапе развития белорусской экономики. Одна из таких макромоделей, которая содержит этот коэффициент в составе своих переменных, была использована для анализа особенностей макроэкономической динамики при убывающей эффективности капитала. Эта модель, представленная в дифференциальной форме, в качестве своих переменных включает следующие показатели: капиталовооруженность труда, производительность труда, норма накопления капитала, интенсивность накопления (отношение годового потока накопления к общему объему основного капитала), эластичность производительности труда по его капиталовооруженности и целевой показатель, который рассчитывался как отношение разности между ВВП и

валовым накоплением основного капитала к численности работников, занятых в экономике (в дальнейшем для краткости называется благосостоянием). С помощью указанной модели на основе анализа ее решений оценивались долгосрочные последствия реализации различных инвестиционных стратегий при различных предположениях относительно их количественных и качественных характеристик, отражающих интенсивность и эффективность накопления капитала.

В первую очередь интерес представляла так называемая экспоненциальная стратегия, при моделировании которой в качестве постоянных экзогенных переменных выступали показатели интенсивности накопления и эластичности производительности труда по его капиталовооруженности. Подводя итоги проведенного анализа, можно отметить следующие особенности макроэкономической динамики на такой экспоненциальной траектории экономического:

- доля накопления основного капитала в ВВП при такой стратегии неизбежно увеличивается, что позволяет поддерживать стабильные темпы прироста капиталовооруженности, компенсируя снижение качества (эффективности) инвестиций за счет увеличения их относительного количества;

благосостояние возрастает, если норма накопления капитала не превосходит значение постоянного коэффициента эластичности производительности труда по его капиталовооруженности, но темпы его прироста убывают до нуля, а затем переходят в область отрицательных значений;

- когда возрастающая норма накопления капитала сравнивается с указанным коэффициентом эластичности, абсолютная величина благосостояния достигает своего конечного максимального уровня, после чего начинает убывать;

- чем меньше интенсивность и начальная норма накопления, тем больший уровень благосостояния может достигаться в максимуме, но, вместе с тем, тем больше времени потребуется для его достижения;

- предельно высокий уровень благосостояния достигается, когда интенсивность накопления стремится к своим минимальным значениям, при которых еще возможен экономический рост, но период роста этого показателя возрастает до бесконечности;

- предельный максимум благосостояния недостижим в пределах ограниченного времени и может служить лишь его верхней границей и мерой потенциальных возможностей экономики, в которой снижается отдача капитала.

Таким образом, в условиях действия закона убывающей отдачи факторов рост благосостояния обязательно должен упираться в свой предел, величина которого зависит от начального значения нормы накопления, а также от параметра эластичности, который характеризует степень понижающего воздействия данного закона. Как известно, ограниченность пределов экономического роста в условиях убывающей отдачи факторов убедительно доказал Р. Солоу в своей работе [2] на основе анализа построенной им модели. Однако при этом он рассматривал только такую стратегию развития, которая предполагала поддержание на постоянном уровне нормы накопления капитала. При такой стратегии капиталовооруженность, производительность труда и благосостояние в решении модели Солоу росли с убывающими темпами, стремясь к своим конечным предельным значениям.

Долгосрочные последствия реализации такой стратегии также анализировались с помощью представленной выше модели, и результаты проведенного анализа полностью подтвердили выводы Р. Солоу. Решение модели, соответствующее рассматриваемой инвестиционной стратегии, подтвердило ограниченность пределов роста капиталовооруженности, производительности и благосостояния, а также позволило представить предельные значения данных показателей как функции от начального состояния экономики и качественного параметра эластичности производительности труда по его капиталовооруженности. Полученная функциональная зависимость позволила, рассчитать так называемую «золотую норму накопления», при которой предельный уровень благосостояния достигает своего максимального

значения. Расчеты показали, что «золотая норма накопления» должна быть равной указанному коэффициенту эластичности.

В целом анализ решений модели, соответствующих рассмотренным инвестиционным стратегиям, показал, что в условиях убывающей отдачи капитала совершенно нереалистичными следует считать стратегии, которые предполагают поддерживать неизменные пропорции распределения ВВП, не снижая при этом темпы экономического роста. Попытки стабилизировать темпы роста неизбежно потребуют увеличивать норму накопления капитала, а желание сохранять неизменной норму накопления оказывается несовместимым со стабильными темпами экономического роста. В первом случае повышение нормы накопления неизбежно ведет к замедлению темпов роста благосостояния вплоть до их перехода в область отрицательных значений. Во втором стабильные пропорции распределения ВВП позволяют увеличивать благосостояние синхронно с повышением производительности труда, но рост производительности при этом быстро замедляется, упираясь в ограниченный предел.

Анализ убедительно показал, что в условиях действия закона убывающей отдачи факторов экономический рост не может быть устойчивым, а перспективы повышения благосостояния ограничены довольно жесткими рамками, расширить которые невозможно за счет увеличения объемов инвестирования. Решения модели позволяют выявить верхние пороговые значения для интенсивности и нормы накопления, превышение которых теряет экономический смысл, поскольку уже не может обеспечить расширение возможностей для роста благосостояния. Более того, попытки ускорить экономический рост в условиях убывающей отдачи капитала за счет интенсификации инвестиционного процесса могут привести к обратному результату, обернувшись в итоге бессмысленной и бесполезной растратой ценных ресурсов.

Отмеченные особенности макродинамики в условиях убывающей отдачи капитала создают объективные предпосылки для формирования ряда негативных тенденций в экономике. Чтобы успешно противодействовать этим тенденциям необходима эффективная макроэкономическая политика, которая основывается на правильном выборе основных целевых ориентиров развития, четком представлении о его объективных возможностях и наиболее вероятных последствиях реализуемых инвестиционных стратегий. Исходя из результатов проведенного модельного анализа, можно сделать вывод, что такая политика не должна ориентироваться на безусловную максимизацию темпов роста ВВП и производительности труда. Более адекватным целевым ориентиром может служить включенный в состав переменных модели показатель благосостояния. Отсутствие эффективной политики, адекватной условиям убывающей отдачи факторов, неизбежно ведет к ряду негативных последствий, приобретающих хронический характер: высокой инфляции, обесцениванию национальной валюты, несбалансированности внешней торговли, росту внешней задолженности, относительно низкому уровню жизни населения и прочим сложным проблемам, которые актуальны для современной белорусской экономики.

Как известно, основным условием, необходимым для преодоления негативного влияния закона убывающей отдачи факторов, является научно-технический прогресс, который проявляет себя в творческих достижениях науки, воплощенных в новых технологиях, средствах производства и методах управления. Представленная макромодель позволяет рассчитывать и анализировать различные варианты развития экономики, в которой на основе достижений научно-технического прогресса обеспечены возможности для преодоления негативного воздействия закона убывающей отдачи факторов. В этом случае решения модели показывают, что макроэкономическая динамика кардинально изменяется, обретая практически противоположные характеристики и тенденции.

Анализ решения модели показывает, что в экономике, свободной от негативного влияния убывающей отдачи факторов, можно поддерживать стабильные темпы роста капиталовооруженности труда, не увеличивая норму накопления капитала, благодаря чему рост благосостояния уже не ограничивается конечным пределом. Это обеспечивает возможность по-

вышать заработную плату более высокими темпами по сравнению с ростом производительности, не вызывая при этом нежелательные инфляционные последствия в экономике. Ускоренное повышение оплаты труда создает объективные предпосылки для формирования динамичного внутреннего спроса на потребительские товары, что в свою очередь обеспечивает возможность для дальнейшего наращивания объемов производства и увеличения занятости.

Поскольку сбережения являются одной из наиболее эластичных статей в расходах домашних хозяйств, то рост их доходов стимулирует еще более быстрое увеличение сбережений и повышение их доли в составе ВВП. Это создает предпосылки для ускоренного не инфляционного увеличения денежного предложения, что, в свою очередь, является важнейшим фактором поддержания стабильной системы цен и формирования эффективной финансовой системы, в которой устанавливается невысокий уровень реальных процентных ставок, стимулирующих инвестиционную деятельность. Поскольку состояние платежного баланса в значительной мере определяется разностью между сбережениями и инвестициями, то очевидно, что при быстро растущей доле сбережений и снижающейся норме накопления в стране создаются благоприятные возможности для улучшения баланса внешнеэкономических взаимоотношений с внешним миром и укрепления национальной валюты.

Принимая во внимание перечисленные объективно обусловленные последствия перехода экономики на качественно новую, инновационную траекторию развития, нельзя не прийти к выводу о том, что основной стратегической задачей государственного управления экономикой должна стать интенсификация научно-технического прогресса. Только интеллектуальный ресурс, находящий свое отражение в достижениях научно-технического прогресса, может обеспечить необходимые условия для устойчивого, эффективного экономического роста, на основе которого можно успешно решить многочисленные проблемы, стоящие перед белорусской экономикой.

Список использованных источников

1. Комков В.Н. Закон убывающей отдачи и национальная инвестиционная политика. // Банковский вестник, 2016. – № 4. – С. 12–17.
2. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. P. 65–94.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА ИТ-УСЛУГ

Лаврова О. И., Дубовик Ю. С., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

ИТ-сфера играет важную роль в экономике и общественной жизни Беларуси. Активно развивается электронное правительство, ИТ-образование и здравоохранение, сама же отрасль ИТ-услуг на протяжении почти 15 лет стабильно демонстрирует высокие показатели роста выручки компаний, объемов экспорта, численности работников и т.д. Профессия программиста в настоящее время является самой высокооплачиваемой в стране. Так, в 2017 году разрыв оплаты труда ИКТ-специалистов и среднемесячной заработной платы по республике достигал почти 300 %, а для работников компаний-резидентов Парка высоких технологий (далее – ПВТ) это соотношение было еще выше – почти 600 % [1]. Благодаря динамичному развитию отрасли (среднегодовой темп роста экспорта ИТ-услуг за последние 10 лет составил 129 %), существенно возрос вклад данных услуг во внешнюю торговлю товарами и услугами Республики Беларусь: с 2005 по 2017 год удельный экспорт ИТ-услуг увеличился с 0,16 % до 3,3 %. При этом внешнеторговое сальдо по ним всегда положительное (в частности, 1095,5 млн долл. США в 2017 году) [2].

Белорусский сектор ИТ-услуг по официальным статистическим данным оценивается на уровне 1,3 млрд долл. США в 2016 году [2]. Он в большей степени ориентирован на мировой рынок (в основном на рынки США и Западной Европы), его экспортная квота составляет более 70 %. 454 компании зарегистрированы в качестве резидентов ПВТ, крупнейшими из них являются Эпам Системз

(численность персонала с учетом филиалов в других странах более 30000 человек), IBA Group (2600 работников), Гейм Стрим (2200 человек), Итранзишен (более 2000 человек), Интетикс Бел (700 человек), СамСолюшнс. Лидирующие позиции принадлежат ИООО «Эпам Системз» с рыночной долей порядка 20 %. Среднегодовой прирост выручки компании за последние 10 лет достиг более 27 % [3].

В целом, рынок трансграничных ИТ-услуг Республики Беларусь является достаточно консолидированным, поскольку основную часть экспорта создают крупные компании, которых не более 3 % от общего числа зарегистрированных ИТ-компаний, при том, что в них трудится почти половина всех ИТ-специалистов [3]. Конкуренция на рынке происходит главным образом за трудовые ресурсы, что приводит к диспропорциям в оплате труда программистов и работников других сфер.

Большинство ИТ-компаний, в том числе резидентов ПВТ, работают в рамках «заказной» модели, разрабатывая проектное программное обеспечение по заказам зарубежных потребителей. В ПВТ почти 90 % ИТ-услуг экспортируется. Разработки белорусских экспортеров ИТ-услуг ориентированы на вертикальные решения для следующих отраслей: торговля, телекоммуникации, промышленность, наука и образование, финансы и банковский сектор.

Моделирование и прогнозирование экспорта ИТ-услуг может осуществляться на основе финансово-экономической информации ряда крупнейших ИТ-компаний, поскольку они являются флагами отрасли и определяют стратегию развития всего национального экспорта ИТ-услуг. Построение регрессионной модели для ИТ-компаний позволяет избежать проблемы агрегированности данных на макроуровне при отраслевом прогнозировании. Вместе с тем результаты эконометрического моделирования полезны и для самой ИТ-компаний. Модель дает возможность выделить и количественно оценить влияние на ее финансовый результат факторов макроэкономической среды, человеческого капитала и других, получить научно обоснованный прогноз на среднесрочную перспективу с возможностью проведения сценарных расчетов.

В таблице 1 представлены основные параметры, используемые при построении модели экспорта ИТ-услуг, где в качестве объясняемой переменной взята ежемесячная выручка ИТ-компаний³ с января 2007 по декабрь 2018 года. Все временные ряды были проверены на стационарность с помощью расширенного ADF-теста.

В результате получена следующая регрессионная модель (в скобках под коэффициентами указаны p -значения t -статистик)⁴:

$$\begin{aligned} \ln Revenue_t = & 1,799 + 0,001 \cdot \Delta Headcount_{t-5} + 1,209 \cdot Utilization_{t-1} + \\ & (0,022) \quad (0,016) \quad (0,001) \\ & + 1,165 \cdot \ln Seniority_{t-5} + 0,609 \cdot \ln SST + 0,034 \cdot \ln CDP + 0,025 \cdot \ln Marketing_{t-12} + \\ & (0,018) \quad (0,000) \quad (0,006) \quad (0,018) \\ & + 0,031 \cdot FX + 0,187 \cdot \ln Revenue_{t-1} + 0,835 \cdot D_{9\_2010} - 0,053 \cdot \sin(1/3 \cdot (t-1) \cdot \pi / 6) + \\ & (0,001) \quad (0,016) \quad (0,000) \quad (0,000) \\ & + 0,063 \cdot \cos(1/5 \cdot (t-1) \cdot \pi / 6), \\ & (0,001) \end{aligned}$$

где Δ – оператор абсолютного прироста; D_{9_2010} – фиктивная переменная для учета выброса в сентябре 2010 года.

Качество модели высокое, что определяется значимостью ее параметров и адекватными значениями коэффициента детерминации $R^2 = 0,97$, статистики Дарбина-Уотсона $DW = 2,15$, прогнозной ошибки $MAPE = 3,9$ %.

³ По причине конфиденциальности информации название ИТ-компаний не указывается.

⁴ Сезонность учитывается с помощью рядов Фурье.

Таблица 1 – Основные параметры модели экспорта ИТ-услуг

Параметр	Экономический смысл	Методика расчета	Стационарность
Объясняемая переменная – выручка , <i>Revenue</i>	Индикатор деловой активности и финансовой результативности работы компании	Объем выручки от реализации программного обеспечения, данные компании в долларах США	I (0) в логарифмах
Обменный курс , <i>FX</i>	Определяет выгодность экспортных операций	Индекс реального курса доллара США к валютам основных торговых партнеров	I (0)
Затраты на рекламу и маркетинг , <i>Marketing</i>	Отражает эффективность рекламных мероприятий и маркетинговой деятельности	Данные компании в долларах США	I (0)
Количество ИТ-специалистов , <i>Headcount</i>	Главный фактор производства аутсорсинговой компании	Данные компании, количество человек	I (1)
Уровень вовлеченности специалистов в проекты компании , <i>Utilization</i>	Показатель активности и востребованности сотрудников	Отношение количества реально отработанных часов работника к его потенциальной занятости, данные компании	I (0)
Индекс старшинства , <i>Seniority</i>	Отражает количество и результативность кадров с большим опытом работы	Отношение суммарного количества баллов, присуждаемых каждому из уровней старшинства работника к общей численности работников	I (0)
Затраты на образование и содействие карьерному росту сотрудников , <i>CDP</i>	Отражает эффективность образовательных мероприятий внутри компании	Данные компании в долларах США	I (0)
Расходы, связанные с выплатами подоходного налога и социальным страхованием , <i>SST</i>	Показывает значимость компенсационных и социальных выплат	Данные компании в долларах США	I (0) в логарифмах

Примечание – Разработка авторов.

Анализ предложенной динамической модели экспорта ИТ-услуг позволяет сделать следующие выводы:

- наибольшее влияние на выручку ИТ-компании оказывают уровень вовлеченности специалистов в разработку проектного программного обеспечения и индекс старшинства, которые имеют инертность, т. е. каждый процент прироста утилизации работников за определенный месяц на 1,21 % переносится на последующий, а прирост на 1,16 % индекса старшинства имеет отражение практически в полугодовой перспективе;

- при увеличении затрат на образование и содействие карьерному росту на 1 % выручка компании увеличится на 0,034 %, при увеличении затрат на рекламу и маркетинг – на 0,025 %. Таким образом эффективность кадровой политики выше по сравнению с проведением маркетинговых мероприятий;

- высокое значение коэффициента при *SST* свидетельствует о необходимости построения рациональной политики компенсационных и дополнительных поощряющих выплат, грамотной организации предоставления скидок и других бонусов: каждый процент прироста показателя дает 0,61 % прироста выручки компании путем непосредственного влияния на уровень мотивации работников.

Полученные результаты представляют не только корпоративный интерес, они также полезны на макроуровне при реализации экономической политики и формировании стратегии развития экспорта ИТ-услуг. С помощью модели можно построить кратко- и среднесрочные прогнозы показателя с имитацией альтернативных сценариев будущего.

Список использованных источников

1. Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2018. – 310 с.
2. Информационное общество в Республике Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 109 с.
3. НТР BELARUS [Электронный ресурс] / Парк высоких технологий – Парк высоких технологий, 2004–2018. – Режим доступа: <http://www.park.by/>. – Дата доступа: 16.02.2019.

ЭКОНОМИКА В ЭПОХУ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Матюшевский Я. В., *Совместное общество с ограниченной ответственностью «Райффайзен-Лизинг», г. Минск, Беларусь*

Самаль С. А., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Вопрос применения больших данных не только в финансовом секторе, но и в целом является логичной закономерностью технического и научного прогресса последних десятилетий. Смена парадигм привела к тому, что сегодняшним менеджерам и экономистам предстоит работать не только с большими объемами информации, но и с новыми типами данных. Обработка файлов нового формата позволит руководителям принимать более точные финансовые решения. Необходимо сказать, почему для бизнеса важны эти решения. Они позволят достичь целей, которые современные организации ставят перед собой: повышение стоимости предприятия, увеличение инвестиционной привлекательности, совершенствование качества прогнозирования. Эта ситуация в хорошо работающей мировой системе привела к появлению и развитию новых трендов в образовании, в частности в сфере обучения финансовых специалистов. Ориентируясь на исследования фундаментальных и прикладных дисциплин, следует отметить, что современный финансист все больше интегрируется в среду технологий больших данных, для грамотного управления которыми ему необходимы знания построения формулировки запросов. Для этого важны навыки работы с поисковыми программами, применения поисковых операторов, работы с поисковыми роботами. На теоретическом уровне будущий финансист должен изучать стратегический, статистический, математический, системный, стохастический, вероятностный и другие виды анализа.

Для начала, попробуем разобраться, что собой представляют большие данные. В сущности, понятие больших данных подразумевает работу с информацией огромного объема и разнообразного состава, весьма часто обновляемой и находящейся в разных источниках в целях увеличения эффективности работы, создания новых продуктов и повышения конкурентоспособности. Также возможна и более краткая формулировка: Большие данные объединяют техники и технологии, которые извлекают смысл из данных на экстремальном пределе практичности.

Выделим пять основных способов использования больших данных в экономике:

- 1) Создание «прозрачной» информации;
- 2) Принятие математически обоснованных управленческих решений;
- 3) Узкое сегментирование клиентов с учетом персональных пожеланий;
- 4) Увеличение скорости в принятии решений за счет сложной аналитики;
- 5) Развитие товаров и услуг следующего поколения (например, за счет использования датчиков, встроенных в реализованные продукты, для рекомендации профилактических мер).

Следует понимать, что технологии больших данных в экономике – это не что-то абстрактное и не дань трендам, а реально работающий инструмент. Множество организаций

используют большие данные в сфере клиентского сервиса, для повышения операционной эффективности и в области менеджмента рисков.

Также стоит разделять понятия больших данных и бизнес-анализа. Бизнес-анализ является описательным процессом анализа результатов, достигнутых бизнесом в определенный период времени, между тем как скорость обработки больших данных позволяет сделать анализ предсказательным, способным предлагать бизнесу рекомендации на будущее. Технологии больших данных позволяют также анализировать больше типов данных в сравнении с инструментами бизнес-аналитики, что дает возможность фокусироваться не только на структурированных хранилищах данных.

Хотя большие данные и бизнес-аналитика и имеют одинаковую цель, они отличаются друг от друга по трем аспектам:

1) Большие данные предназначены для обработки более значительных объемов информации, чем бизнес-аналитика, и это, конечно, соответствует традиционному определению больших данных.

2) Большие данные предназначены для обработки более быстро получаемых и меняющихся сведений, что означает глубокое исследование и интерактивность. В некоторых случаях результаты формируются быстрее, чем загружается веб-страница.

3) Большие данные предназначены для обработки неструктурированных данных, способы использования которых мы только начинаем изучать после того, как смогли наладить их сбор и хранение, и нам требуются алгоритмы и возможность диалога для облегчения поиска тенденций, содержащихся внутри этих массивов.

Работа с большими данными не похожа на обычный процесс бизнес-аналитики, где простое сложение известных значений приносит результат: например, итог сложения данных об оплаченных счетах становится объемом продаж за год. При работе с большими данными результат получается в процессе их очистки путём последовательного моделирования: сначала выдвигается гипотеза, строится статистическая, визуальная или семантическая модель, на ее основании проверяется верность выдвинутой гипотезы и затем выдвигается следующая. Этот процесс требует от исследователя либо интерпретации визуальных значений или составления интерактивных запросов на основе знаний, либо разработки адаптивных алгоритмов машинного обучения, способных получить искомый результат. Причём время жизни такого алгоритма может быть довольно коротким.

В будущем, на базовом уровне компании все чаще будут принимать решения на основании анализа данных – при выработке стратегий, для решения отдельных оперативных вопросов, улучшения общих производственных показателей. Помимо этого, часть предприятий найдут способы превратить данные в новый источник дохода или даже выстроят вокруг данных свои бизнес-модели.

Большие данные и аналитика это не только прерогатива крупных компаний, это также и многочисленные возможности для малых и средних предприятий (МСП). Более мелкие компании, как правило, располагают ограниченными ресурсами и более скромным бюджетом, однако у них все же есть кое-какие преимущества: часто более гибкая ИТ-инфраструктура, которая испытывает меньше проблем, связанных с использованием устаревших систем или разрозненных баз данных, и способность быстро приспособиться к новым методам работы.

Несмотря на склонность небольших компаний полагаться при принятии решений скорее на интуицию, чем на данные, они все же понимают возможности, которые несут большие данные, и маловероятно, что их будет сдерживать фактор цены. В эту эпоху господства данных малые и средние предприятия, игнорирующие ценность данных при принятии решений, рискуют проиграть тем, кто использует данные для улучшения производственных показателей и извлекает из данных новые идеи.

Используя специализированное программное обеспечение или сервисы, малые и средние предприятия могут объединять свои корпоративные данные с внешними данными и таким образом обнаруживать новые идеи. Несмотря на то что традиционные инструменты, предлагаемые крупными поставщиками, могут быть не по карману многим МСП, для анализа данных им вполне подходят онлайн- и облачные сервисы, среди которых и Google Analytics, и Kaggle, и Swipely. Эти инструменты дают МСП доступ к мощным средствам, которые помогут им осмыслить эффективность их деятельности с новых позиций. Крупные производители также разрабатывают аналитические платформы для компаний среднего бизнеса, в том числе облачные приложения. В конечном итоге такие инструменты расширяют спектр доступных для МСП возможностей в применении к анализу данных. Необходимо подчеркнуть, что использование инструментов анализа данных не накладывает на МСП неподъемных финансовых обязательств перед поставщиками ИТ-услуг.

Стремительный рост масштабов данных, которыми сегодня располагают предприятия, ведет и к расширению спектра идей, которые могут быть генерированы с использованием разнообразных аналитических методов. Необходим анализ самого широкого диапазона — от базовой отчетности и вплоть до прогностической аналитики. Кроме того, по мере разработки дополнительных инструментов и сервисов ширится диапазон доступных видов анализа. Консалтинговые компании предлагают аналитические услуги в таких сферах, как оборотный капитал, клиентские базы, управление персоналом, маркетинг, профилактическое обслуживание активов, эффективность работы предприятия, современное планирование, противодействие мошенничеству, анализ рисков и многое другое.

Учитывая размах возможностей, организациям следует начинать с определения ключевых вопросов, ответы на которые им действительно необходимы. В частности, прежде чем углубляться в мир неструктурированного анализа данных, следует в полной мере понять свою бизнес-модель и иметь представление о собственных нематериальных активах, а также о структуре, качестве и источниках данных. После вычленения проблемы организации должны идентифицировать данные, необходимые для ответа на поставленные ими вопросы. Серьезной самостоятельной задачей является приведение данных к виду, который позволит проводить анализ.

Одной из основных проблем при работе с большими данными является их качество. Для того, чтобы качественно информировать ответственных за принятие решений лиц и обеспечить лучшую производительность, сначала следует добиться более высокой точности и достоверности данных. Здесь важно не переусердствовать и найти правильный баланс, так как бухгалтеры склонны преувеличивать значимость целостности данных, поскольку рассматривают ситуацию через призму официальных отчетов. А при исследовании данных необходимо скорее найти модели или взаимосвязи, которые позволят понять направленность, чем выдержать предельную точность.

Сопутствующей задачей при обращении с такой чувствительной материей, как данные, является обеспечение специалистами по управленческому учету защиты данных и соблюдение стандартов управления. Это отдельная важная тема, выходящая за рамки настоящей статьи, однако совершенно очевидно, что все более глубокое погружение в океан данных требует от специалистов по управленческому учету знаний о потенциальных рисках и осведомленности в этических вопросах, возникающих при обращении с конфиденциальной информацией.

В заключение, хотелось бы добавить, что в XXI веке совокупной работой прикладных и фундаментальных наук должны быть обучение финансовых специалистов эффективной работе с данными, формирование более глубокого представления финансовых процессов и процессов других отраслей, которые интегрируют и в финансовый сектор. Конкурентным преимуществом грамотного финансового специалиста должна являться невозможность субсидирования его знаний и навыков их применения. Новые идеи, новые запросы с использованием новых технологий обязывают опережать время результативными экономическими решениями.

Список использованных источников

1. Бабурин В.А., Яненко М.Е. (2014) Технологии Big Data в сервисе: новые рынки, возможности и проблемы, Техничко-технологические проблемы сервиса (ТТПС). № 1 (27). С. 100–105.
2. Волкова Ю.С. (2016) Большие Данные в современном мире, Концепт. Т. 11. С. 1171–1175.
3. «The data directive», Economist Intelligence Unit and Wipro, 2012.
4. «Big data: the next frontier for innovation, competition and productivity», McKinsey & Company, May 2011.
5. «Big data: the management revolution», Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, Harvard Business Review, October 2012.
6. «Small business takes on big data», Reuters, 4 February 2013.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Медведев В. Ф., Почекина В.В., *Институт экономики НАН Беларуси,
г. Минск, Беларусь,*

Ткалич Т. А., *Институт бизнеса Белорусского государственного
университета, г. Минск, Беларусь*

Динамика внешней торговли Республики Беларусь в 2018 г. отражала несколько основных тенденций. Главная – это умеренное оживление в экономике, которое стимулировало спрос на импортные товары как производственного, так и потребительского назначения. Географическая структура российской внешней торговли продолжает сдвигаться в сторону Азии на протяжении последних лет. Тем не менее после серьезного сокращения экспорта торговля со странами ЕС и СНГ начала восстанавливаться.

В 2018 г. оборот внешней торговли товарами вырос 13,6 %, при этом экспорт вырос на 15,34 %, а импорт увеличился только на 12,19 %, что обеспечило повышение отрицательного сальдо на 6,25 %.

При этом со странами СНГ в 2018 г. оборот внешней торговли товарами вырос 11,55 %, но на фоне незначительного роста экспорта вырос на 7,03 %, а импорт значительно увеличился и составил 15,3 %, по вызвало значительное снижение отрицательного сальдо на 55,75 % (рисунок 1).

С государствами-членами Евразийского экономического союза внешнеторговый оборот вырос на 9,83 %, при этом экспорт не изменился и вырос на 1,75 % при значительном увеличении импорта на 15,42 %, это также вызвало еще большее снижение также отрицательного сальдо на 46,19 %.

Внешнеторговый оборот с Российской Федерацией в 2018 г. вырос на 9,43 %, при этом экспорт не изменился (вырос на 0,37 %), значительно увеличение импорта – на 15,39 %, что также вызвало снижение отрицательного сальдо на 44,29 %.

Внешнеторговый оборот со странами вне СНГ активизировался и показал мощную положительную динамику, в целом вырос 16,89 %, ощутимо вырос экспорт – на 27,72 %, а импорт увеличился незначительно – на 7,22 %, но все это обеспечило появление положительного сальдо и сильное его повышение на 162,75 %.

Со странами Европейского союза в 2018 г. оборот внешней торговли товарами вырос 19,58 %, также ощутимо вырос экспорт на 29,9 %, а импорт увеличился только на 7,44 %, что обеспечило рост положительного сальдо и также сильное его повышение на 155,83%.

Внешняя торговля товарами и услугами оказывает значительное влияние на экономическое развитие Беларуси. Важнейшими экспортными позициями являются нефть и продукты нефтепереработки, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель (рисунок 2).

В импорте наибольшее место занимают энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

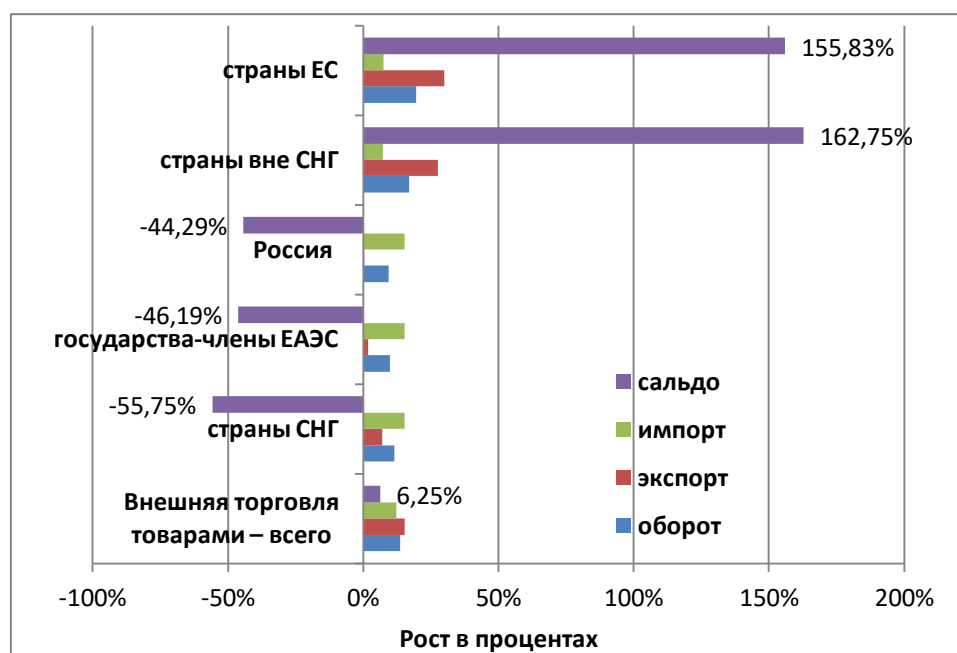


Рисунок 1 – Внешнеторговый оборот Республики Беларусь по странам

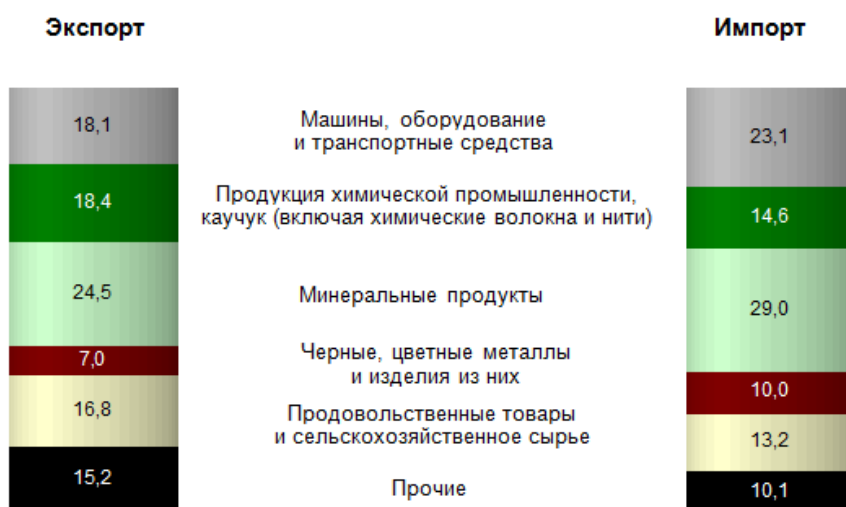


Рисунок 2 – Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь (2018 г., в % к итогу)

Из стран ЕАЭС возрос экспорт в Казахстан – на 39,55 %, в Армению – на 19,5 %, в Россию не изменился – возрос на 0,19 %, в Кыргызстан снизился на 16,38 %.

Основной торговый партнер Беларуси – Россия, на ее долю приходилось 39,2 % белорусского экспорта и около 59 % импорта. Причина дисбаланса в том, что Беларусь экспортирует из России сырье и энергию которые затем становятся продукцией экспортируемой в другие страны.

В целом сальдо внешней торговли с Россией отрицательно и существенно снизилось на 67,98 %. Экспорт вырос в основном за счет роста поставок легковых автомобилей в 3,8 раза, тары пластмассовой – на 84,95 %, а также возрастания поставок сливочного масла на 58,3 %. Импорт увеличился на 21,33 % в основном за счет роста поставок нефтепродуктов в объеме

на 586,08 % и природного газа в объеме на 556,17 %, роста объемов поставок полимеров пропилена на 54,92 %, металлоконструкций из черных металлов – на 166,04 %, роста объемов поставок частей и принадлежности для автомобилей и тракторов – на 448,24 %, количества автомобилей легковых – на 196,71 %.

За 2018 г. сальдо внешнеторгового оборота с Арменией положительно и возросло на 2,56 %. Экспорт вырос в основном за счет роста поставок тракторов и седельных тягачей на 17,7 %, а также возрастания поставок сливочного масла в 4 раза. Импорт увеличился на 72,13 % в основном за счет роста поставок расфасованных лекарственных средств в объеме в 12 раз.

Сальдо внешнеторгового оборота с Казахстаном также положительно и возросло на 44,77 %. Экспорт вырос в основном за счет роста поставок автомобилей специального назначения на 222,5 %, а также возрастания поставок сливочного масла в 12 раз и сахара на 212,48 %. Импорт увеличился на 26,98 % в основном за счет роста поставок нефтепродуктов в объеме – на 116,51 %.

Сальдо внешней торговли с Киргизией положительно, но снизилось на 19,19 % за счет повышения импорта на 36,36 %.

Второе место в товарообороте занимает Европейский союз, на долю которого приходится 32,4% белорусского экспорта и почти пятая часть импорта.

За последние десять лет объемы внешней торговли Беларуси выросли в разы. Это продиктовано общими мировыми процессами глобализации, экономическим ростом, открытием новых рынков сбыта для белорусских товаров. Немалое значение имеет увеличение покупательской способности традиционных потребителей отечественной продукции в странах СНГ.

Наибольший товарооборот осуществляется с Люксембургом, Македонией, Боснией и Герцеговиной. Основные страны-импортеры белорусской продукции в Евросоюзе: Великобритания, Германия, Польша, Нидерланды, Литва, Латвия, Бельгия, Эстония.

Товарооборот с Эстонией увеличился на 169,1 %, с Великобританией, Нидерландами и Латвией – на 138 %; с Германией и Бельгией – на 117 %, с Литвой – на 132 %, с Польшей – на 106 %, а торговый оборот с Мальтой увеличился в 13 раз.

Динамично развиваются торговые отношения с партнерами в Латинской Америке: товарооборот с Эквадором увеличился на 175,4 %, с Бразилией – на 144 %, с Аргентиной – на 290 %, а с Мексикой – на 410 %.

В Азиатском регионе основные партнеры – ОАЭ, Израиль, Индонезия, Индия, Япония и Китай. Товарооборот с ОАЭ увеличился на 80,6 %, с Израилем – на 119,4 %, с Индонезией – на 150,6 %, Индией – на 114,5 %, Японией – 106,2 %, Китаем – 117,8 %.

Крупнейшие импортеры товаров – Россия, Китай, Германия, Украина, Польша, Турция, Италия, США, Литва, Франция.

Наибольшее положительное сальдо приходится на товарооборот с Великобританией, Украиной, Нидерландами, Литвой, Казахстаном, Бразилией, Азербайджаном, Латвией, Индонезией, Польшей.

Отрицательное и наименьшее сальдо проявилось в товарообороте с Россией, Китаем, Италией, Турцией, Германией, Францией, Испанией, США (рисунок 3).

Главными экспортными группами для Беларуси являются: продукция нефтехимического комплекса: нефтепродукты, химические волокна, шины; калийные и азотные удобрения; металлопродукция; сельскохозяйственная и грузовая техника; мясомолочная продукция; сахар и другая продукция агропромышленного комплекса.

Основной объем импорта складывается из сырьевых ресурсов: нефти, газа, минерального сырья, а также комплектующих для машиностроения.

В укрупненных группах товаров к инвестиционным товарам относятся преимущественно основные средства, которые представляют собой совокупность приобретенных или созданных материальных ценностей, сохраняющих неизменную натуральную форму и используемых для производства товаров и оказания услуг. Согласно классификатору Республики Беларусь [2] к инвестиционным товарам относятся, например, относятся чистопородные

племенные животные, котлы центрального отопления, электрооборудование звуковое или визуальное сигнализационное, моторные транспортные средства для перевозки грузов, магнитно-резонансные томографы. Доля инвестиционных товаров в экспорте составила 10,3 %, а в импорте 10,2 %, но объемы экспорта по этой группе товаров возросли по сравнению с предыдущим годом на 3,82 % и импорта повысились соответственно на 10,78 %, что повлекло значительное снижение уже отрицательного сальдо на эти виды товаров на 132,53 %.

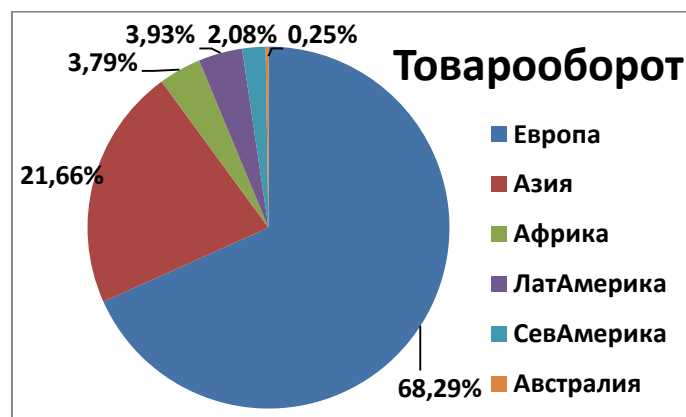


Рисунок 3 – Внешнеторговый оборот Республики Беларусь по континентам

Промежуточные товары предназначены для использования в процессе производства. Доля промежуточных товаров в экспорте составила 65,2 %, а в импорте 66,9 %, но объемы экспорта промежуточных товаров возросли по сравнению с предыдущим годом на 22,77 % и импорта повысились соответственно на 16,07 %, что обеспечило повышение отрицательного сальдо на эти виды товаров на 12,96 %. Также с этой группе товаров доля энергетических товаров в экспорте составила 22,83 %, а в импорте 29,32 %, но объемы экспорта энергетических товаров возросли по сравнению с предыдущим годом на 29,23 % и в импорте повысились соответственно на 19,46 %, что повлекло снижение уже отрицательного сальдо на эти виды товаров на 2,54 %. Соответственно доля прочих промежуточных товаров (сырье, материалы и полуфабрикаты, удобрения, шкуры) в экспорте составила 42,3 %, а в импорте 37,5 %, но объемы экспорта по этой группе товаров возросли по сравнению с предыдущим годом на 19,55 % и в импорте повысились соответственно на 13,54 %, что повлекло значительное возрастание сальдо этих видов товаров на 89,13 %.

По потребительским товарам доля в экспорте составила 21,8 %, а в импорте 21,5 %, но объемы экспорта по этой группе товаров возросли по сравнению с предыдущим годом на 5,79 % и импорта повысились соответственно на 9,14 %, что повлекло резкое снижение отрицательного сальдо еще на 49,77 %. Также с этой группе товаров доля продовольственных товаров в экспорте составила 12,8 %, а в импорте 7,4 %, но объемы экспорта продовольственных товаров снизились по сравнению с предыдущим годом на 0,33 % и в импорте снизились соответственно на 14,73 %, что повлекло повышение положительного сальдо продовольственных товаров на 45,73 %. Также с этой группе товаров доля непродовольственных товаров в экспорте составила 9 %, а в импорте 14,1 %, но объемы экспорта непродовольственных товаров по сравнению с предыдущим годом не изменились, а в импорте повысились соответственно на 11,9 %, что повлекло значительное снижение уже отрицательного сальдо непродовольственных товаров на 47,17 %.

В 2018 году экономика и внешняя торговля Беларуси демонстрировали положительную динамику. Удалось сохранить стабильность национальной валюты, банковская система продолжила здоровый финансовый рост, что было отмечено международными экспертами, в том числе из МВФ. Однако рост экономики Беларуси отстает от темпов развития соседних государств и торговых партнеров, что в отдаленной перспективе сулит неопределенность.

Список использованных источников

1. Статистика внешнеэкономической деятельности. Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Белстат, 2018 – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/statistika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti/vneshnyaya-torgovlya-tovarami/operativnye-dannye/> – Дата доступа: 05.02.2018.
2. ОКРБ 020-2002 «Основные средства и нематериальные активы», утв. пост. Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 27.09. 2002 г. N 48 «Об утверждении, введении в действие, изменении и отмене государственных стандартов, межгосударственных стандартов и общегосударственного классификатора Республики Беларусь».

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

Пискун Е. И., *Севастопольский государственный университет,
г. Севастополь, Россия*

Развитие регионов Российской Федерации во многом зависит от исследований и разработок, трансформирующихся в инновационные технологии и продукты, которые вовлекаются в процесс трансфера инноваций в реальном секторе экономики. Севастополь не является исключением, поэтому актуализируется важность оценки ретроспективной и перспективной информации в разрезе инновационной деятельности.

Целью статьи является оценка уровня инновационного развития города Севастополя.

Инновационное развитие региона влияет на формирование национальной инновационной системы. По определению А.Н. Асаула, национальная инновационная система – совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерциализацией научных знаний и технологий (малых и крупных компаний, университетов, лабораторий, технопарков и инкубаторов) как комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих мощные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [1].

Автор поддерживает точку зрения Т.А. Исмаилова, который определяет, что инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным [2].

Внедрению инноваций предшествует процесс их разработки организациями различного типа. Данные по городу Севастополю за 2014–2016 годы отражены в таблице 1, которые свидетельствуют, что активность организаций в данном аспекте не велика и имеет тенденцию к снижению.

Как показывает практика регионального развития, исследования и разработки не коррелируют с инновационной активностью компаний в регионе, так как в рыночных условиях экономические агенты имеют доступ к инновациям различного вида и типа независимо от места их генерирования и производства. Вместе с тем, в городе Севастополе удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации (в общем числе обследованных) в 2014 году составлял 4,8 %, в 2016 – 3,3 %. Финансовые ресурсы направлялись на приобретение машин и оборудования, программных средств; обучение и подготовку персонала.

Таблица 1 – Число организаций, выполнявших исследования и разработки в г. Севастополе, 2014–2016 гг.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
Число организаций - всего, в т. ч.:	5	12	8
- научно-исследовательские организации	2	6	4
- конструкторские, проектно-конструкторские, технологические организации	1	1	1
- образовательные организации высшего образования	-	1	1
- прочие	2	4	2

Источник: [3].

На снижение количества исследовательских организаций в регионе в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 66 % и инновационно-активных на 68 % повлияли следующие факторы:

- неразвитая инфраструктура инновационной деятельности;
- слабое законодательное регулирование;
- низкая заинтересованность в инновациях экономических агентов;
- высокие экономические риски;
- низкая информированность о рынках сбыта;
- невысокий уровень профессионализма персонала;
- высокая стоимость НИОКР и внедрения инноваций;
- низкая информированность о новых технологиях;
- невысокий спрос на высокотехнологичные товары;
- недостаток собственных финансовых ресурсов (таблица 2).

Таблица 2 – Финансовые ресурсы, направляемые на инновационную деятельность в г. Севастополе, 2014–2016 гг.

Показатель	Финансирование инновационной деятельности из различных источников			Темп прироста 2016 / 2015, %	Доля финансирования из различных источников		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016
Средства бюджетов всех уровней	227567	560158	609273	8,77	85,1	86,2	93,3
Собственные средства научных организаций	4833,2	4898,1	4061,3	– 17,08	1,8	0,8	0,6
Средства внебюджетных фондов	4191,9	1315	1400	6,46	1,6	0,2	0,2
Средства организаций предпринимательского сектора	14064	22843	24100	5,5	5,3	3,5	3,7
Средства образовательных организаций высшего образования	913,3	298,4	3184	967,02	0,3	0,0	0,5
Средства иностранных источников	5395,6	2742,8	–	–	2,0	0,4	–
Средства организаций государственного сектора	10423	57920	11129	– 80,79	3,9	8,9	1,7
Итого затраты	267388	650174	653147	0,46	100	100	100

Источник: Составлено автором на основе [3].

Основным источником финансирования инновационной деятельности являются средства бюджетов всех уровней, которые направляются на создание инфраструктурных объектов, в частности, транспортные и инженерные коммуникации, в том числе водо- и энергообеспечение. Доля бюджетных средств растет, тогда как других экономических агентов падает из года в год, средства иностранных источников с 2016 года по настоящее время отсутствуют, что связано, прежде всего, с иностранными санкциями и низкой инвестиционной привлекательностью города Севастополя.

Важным фактором экономического роста региона являются интеллектуальные ресурсы, включающие здоровье населения, качество образования, накопленный социальный капитал, систему культурных ценностей и склонность к инновациям. Две последние составляющие являются доминирующими [4]. Склонность к инновациям в севастопольском регионе низкая, что подтверждается статистическими данными инновационной активности и финансирования инноваций. В экономике знаний интеллектуальные ресурсы способствуют формированию человеческого капитала и потенциала, что в последствии обеспечивает активизацию инновационной деятельности [5].

В регионе создано ряд структур, одной из основных функций которых является формирование в регионе условий для осуществления инновационной деятельности и продвижению инвестиционных проектов, которые будут финансироваться как корпоративным, так и государственным сектором.

Крупнейшей является АО «Корпорация развития Севастополя», которая, совместно с Департаментом экономического развития города Севастополя, курирует создание инвестиционной площадки «Индустриальный парк «Гераклид»». Резидентами парка будут предприятия, производящие конкурентоспособные инновационные товары с высокой добавленной стоимостью. Именно данная структура должна обеспечить рост доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП с 29,7 % до 37,5 % к 2030 году, согласно Стратегии развития города Севастополя.

Услуги инновационного характера будут предоставляться в результате реализации приоритетного проекта «Комплексное гражданское развитие района Балаклавской бухты как международного центра туризма», что также повлияет на показатели инновационности региона и повышения его инвестиционной привлекательности.

Государственное автономное учреждение города Севастополя «Центр развития туризма» обеспечит организацию комплекса активного туризма – «Севастопольская тропа» с использованием инновационных методик, который направлен на популяризацию здорового и активного образа жизни, сохранению экологии региона. Проект «Военно-исторический парк «Федюхины высоты»» нацелен на придание городу Севастополю качеств «Центра зрелищных культурно-массовых мероприятий исторической и патриотической направленности». Реализация проекта позволит использовать историческое наследие города для развития военно-исторического туризма, повышения патриотизма и улучшения межнациональных отношений.

Передовые IT технологии используются в приоритетном проекте «Умный город», идеологической основой которого является федеральная программа «Цифровая экономика». Концепция проекта направлена на создание комфортной городской и единой информационной среды региона, стимулирования инноваций.

Таким образом, оценивая регион с позиции исследовательской и инновационной деятельности, отмечается низкая активность экономических агентов, обусловленная неразвитостью инфраструктуры, высокими рисками, низкой информированностью о рынках сбыта и новых технологиях, недостатком собственных финансовых ресурсов.

В ближайшей перспективе город федерального значения Севастополь не только станет действенной частью национальной инновационной системы, но самостоятельным субъектом Российской Федерации благодаря реализации комплекса проектов и активизации инновационной деятельности.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и города Севастополь в рамках научного проекта № 18-410-920001.

Список использованных источников

1. Асаул А. Н. Национальная стратегия инновационного развития // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1. – С. 4–9.
2. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке [Электронный ресурс] / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов. – Режим доступа: <http://novinkor.novo-sibirsk.ru/biblioteka/innoworld/74-innoeconomy.html>.
3. Стратегия социально-экономического развития города Севастополя и АР Крым до 2030 года. [Электронный ресурс] sev.gov.ru/files/strategy/357-zs.pdf.
4. Головчанская Е.Э., Стрельченя Е.И., Петренко Е.С. Оценка влияния интеллектуального ресурса на экономический рост // Креативная экономика. – 2018. – Т. 12. – № 10. – С. 1599–1618.
5. Головчанская Е. Воспроизводство интеллектуальных ресурсов в интеллектуальной экономике // Наука и инновации. – 2018. – Т. 1. – № 179. – С. 20–24.

МОДЕЛЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО РАВНОВЕСНОГО ОБМЕННОГО КУРСА БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ

Рудаковский Я. С., Комков В. Н., *Белорусский государственный университет, г. Минск Беларусь*

В открытой экономике валютный курс является одним из ключевых инструментов валютной и денежно-кредитной политики, динамика которого отражает результативность принимаемых мер экономической политики и уровень конкурентоспособности национальной экономики в системе мировых отношений. Конечная цель экономической политики заключается в повышении уровня благосостояния населения страны. Достижение этой цели возможно по средствам обеспечения макроэкономической стабильности, в частности для малой открытой экономики приоритет должен отводиться достижению устойчивости платежного баланса. Однако зачастую власти игнорируют возникающие дисбалансы во внешнем секторе в результате проводимой ими экономической политики (чрезмерное повышение заработной платы, стимулирующая ДКП и/или фискальная политика и иные) и/или факторов из вне (падение цен на сырьевые товары, замедление роста ключевых торговых партнеров), «скрывая» проблемы с помощью поддержки валютного курса. При этом возникает вопрос о том, насколько данный уровень валютного курса соотносится с фундаментальными макроэкономическими показателями, т.е. насколько сложившийся валютный курс соответствует своему равновесному значению.

Общепризнано два основных подхода к оценке равновесного курса валюты в среднесрочной и долгосрочных периодах. Первый подход – фундаментальная оценка равновесного курса (*fundamental equilibrium exchange rate, FEER*), – базируется на макроэкономическом равновесии, под которым подразумевается устойчивость счета текущих операций (внешнее равновесие) при полной занятости и низкой инфляции (внутреннее равновесие). Второй – поведенческая модель оценки валютного курса (*behavioral equilibrium exchange rate, BEER*), – которая базируется на эконометрическом моделировании устойчивых взаимосвязей валютного курса и факторов, непосредственно на него влияющих (непокрытый паритет процентных ставок, разница в производительности труда торгуемых секторов (эффект Баласса-Самуэльсона), условия торговли).

В рамках FEER наиболее популярны два метода оценки равновесного курса: метод макроэкономического баланса (MB) и метод внешней устойчивости (*the external sustainability approach, ES*). Подходы MB и ES относительно близки. В обоих случаях анализ проводится в несколько этапов, которые предусматривают определение устойчивого уровня счета текущих операций и/или чистых иностранных активов, затем выявляется необходимой корректировки наблюдаемого курса до равновесного на основе торговых эластичностей экспорта и импорта по валютному курсу. Отличие подходов лежит в способе определения устойчивого

счета текущих операций. Так, в методе МВ устойчивый уровень, как правило, выводится из панельных регрессий, пытающихся установить равновесные отношения между счетом текущих операций и набором фундаментальных факторов, оказывающих влияние на внутренние сбережения и инвестиции. В подходе ЕС, устойчивым считается такой счет текущих операций, при котором достигается стабилизации чистая внешняя задолженность страны (чистые иностранные активы, инвестиционная позиция).

Наиболее очевидным преимуществом методов фундаментального подхода является то, что оба могут быть легко применены ко всем странам, даже в отсутствии длинных статистических рядов по макроэкономическим переменным. Однако у данных подходов есть ряд недостатков, в частности, во-первых, неточность оценки устойчивого счета текущих операций, т.к. оценка коэффициентов проводится по группе стран. Во-вторых, FEER оценивает не факторы, влияющие на курс, а факторы, влияющие на счет текущих операций.

Фундаментально на динамику счета текущих операций оказывают влияние демографическая ситуация в стране, фискальная политика, темп экономического роста, разница в уровнях развития и иные факторы.

Демографическая ситуация в стране, представлена двумя переменными: отношение трудоспособного населения (16–60/65 лет) к населению пенсионного возраста и темп прироста населения. Включение доли возрастного населения рассматривается как структурный фактор, определяющий внутренние сбережения. Прирост населения (аппроксимация коэффициента рождаемости) приведет к снижению сбережений, поскольку, согласно гипотезе жизненного цикла, в молодом возрасте население является чистыми потребителями благ.

Фискальная политика, представленная отношением сальдо государственного бюджета к ВВП сальдо, предполагает положительную связь со счетом текущих операций, т. е. расширение дефицита бюджета приводит к ухудшению счета текущих операций. Только в частном случае при выполнении полной эквивалентности по Рикарду, в частности расширение дефицита бюджета в текущем периоде приведет к повышению ставок в будущем, что не окажет влияния на счет текущих операций.

Чистые иностранные активы (ЧИА). Страны с высоким положительным уровнем ЧИА могут иметь высокий дефицит текущего счета, оставаясь при этом платежеспособными. В то же время страны с высокой задолженностью должны иметь профицит счета текущих операций, подразумевая, что влияние ЧИА на счет текущих операций отрицательно. С другой стороны, страны с высоким положительным уровнем ЧИА получают факторный доход (проценты за пользование их капиталом, трудовыми ресурсами), что оказывает положительное влияние. В эмпирических исследованиях, как правило, доминирует вторая ситуация – положительное влияние.

Экономический рост. В течение делового цикла можно ожидать, что рост ВВП будет связан с более высокими сбережениями и, следовательно, с профицитом счета текущих операций. Однако в среднесрочном периоде с растущей экономикой работники могут ожидать дальнейшего увеличения доходов и, следовательно, увеличения потребления.

Относительный доход (прокси производительности труда). Развивающиеся страны должны иметь дефицит счета текущих операций ввиду накопления основных фондов (отдача на капитал выше, чем в развитых странах, что является фактором привлечения ПИИ). Со временем, по мере повышения уровня развития страна счет текущих операций должен улучшаться, т.к. рост доходов должен сопровождаться ростом нормы сбережения.

Условия торговли. Положительный шок условий торговли приводит к улучшению счета текущих операций по средствам роста выручки экспортёров.

Обобщение влияния фактора на динамику счета текущих операций представлены в табл. 1. Все перечисленные факторы использовались в эконометрической модели.

Для оценки равновесного счета текущих операций Беларуси применялась эконометрическая модель с использованием панельных данных за 2001–2017 гг. по 15 стран Центральной и Восточной Европы, в частности Болгария, Беларусь, Чехия, Эстония, Финляндия, Хорватия, Венгрия, Литва, Латвия, Польша, Румыния, Украина, Словакия, Молдова, Словения.

Таблица 1 – Переменная и теоретический знак влияния СТО

Переменная	Обозначение переменной в модели	Предполагаемое влияние на СТО (знак переменной)
Отношение трудоспособного населения (16–60/65 лет) к населению пенсионного возраста	Young_Old	–
Темп прироста население	Population growth	–
Фискальная политика	Fiscal balance	+
Чистые иностранные активы	Net foreign assets (NFA)	+
Экономический рост	GDP growth	–
Относительный доход (прокси производительности труда)	GDP per capita	–
Условия торговли	Term of trade (ToT)	+

Оцененные коэффициенты в панельной регрессии статистически значимы и с экономически правильными знаками, в частности ускорение экономического роста и темпа прироста населения, рост производительности труда и рост доли трудоспособного населения в общей численности страны приводят к ухудшению сальдо счета текущих операций, и, напротив, улучшение сальдо бюджета, рост чистых иностранных активов и положительный шок условий торговли приводят к улучшению СТО. Остатки оцененной модели имеют нормальное распределение, отсутствует автокорреляция и гетероскедастичность.

$$CAB = -0,52 * GDP\_GROWTH^{***} + 0.32 * FISCAL\_BALANCE^{**} - 1.07 * POPULATION\_GROWTH^{*} + 0.16 * NFA^{**} - 3.93 * YOUNG\_OLD^{**} - 2.6 * LOG(GDP\_PERCAPITA)^{**} + 24.6 - 2.8 * DUM_{2009}^{***} + 0.15ToT^{**5}$$

Согласно полученным результатам (рис. 1) фактический счет текущих операций был близок к равновесному в периоды 2001–2007 гг. и 2015–2017 гг. Период 2008–2014 гг. характеризуется существенным превышением фактического дефицита над равновесным, что свидетельствует о завышенности реального эффективного курса белорусского рубля, т. е. необходимо было его ослабление.

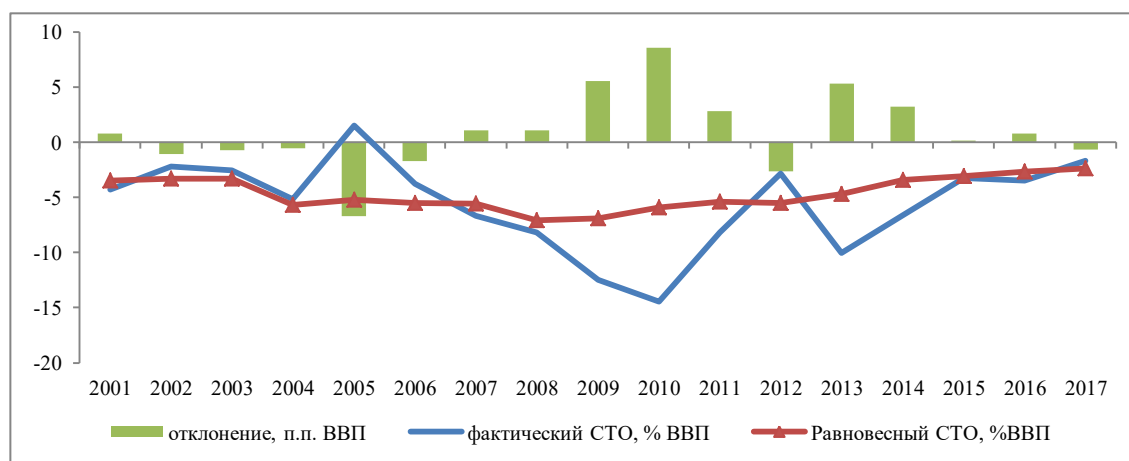


Рисунок 1 – Динамика фактического счета текущих операций и равновесного за 2001–2017 гг., % ВВП

Динамика СТО Беларуси в исследуемом периоде складывалась под влиянием как конъюнктурных факторов мировой экономики, так и действий внутренней политики. Период 2001–2010 гг. характеризуется ежегодным расширением дефицита СТО в результате стимулирования внутреннего спроса через канал директивного кредитования, несбалансированно-

⁵ * нулевая гипотеза о незначимости переменной отклоняется на 10 % уровне, ** – на 5%, *** – 1%.

го увеличения заработной платы и проциклической фискальной политики. Несмотря на ухудшение условий торговли товарами в 2009–2010 гг. в результате снижения мировой цены на нефть и падения внешнего спроса, для сохранения высоких темпов экономического роста стимулирование внутреннего спроса продолжилось. Проводимая политика постепенно аккумулировала отрицательные эффекты в виде сокращения международных резервных активов в месяцах импорта, проведения разовой приватизации крупных проектов (Белтрансгаза) и роста долгового финансирования платежного баланса, что привело к кризису платежного баланса и трехкратной девальвации белорусского рубля в 2011 г. Так, если в 2010 г. дефицит СТО составил 14,5 % ВВП, то в 2011 г. и 2012 г. – 8 % ВВП и 2,9 % ВВП соответственно. Период 2014–2017 гг. характеризуется ежегодным снижением дефицита СТО до исторически минимальных значений, в частности в 2017 г. дефицит СТО составил 1,7 % ВВП против 6,8 % в среднем за 2005–2017 гг. Уменьшение дефицита СТО связано с кризисными явлениями, начавшимися после падения мировой цены на нефть с осени 2014 г.

Список использованных источников

1. Банников, В. Векторные модели авторегрессии и коррекции регрессионных остатков / В. Банников // Прикладная эконометрия. – 2006 г. – № 3. – С. 96–129.
2. Безбородова, А.В. SVAR: анализ и прогнозирование основных макроэкономических показателей / А.В. Безбородова // Банкаўскі веснік. – Тэматычны выпуск «Исследования банка № 11». – 2017. – 32 с.
3. Долговечный, А. Прогнозирование платежного баланса в Республике Беларусь / А. Долговечный, А. Вечерский // Банкаўскі веснік. – 2010. – № 16 (489). – С. 28–33.
4. Пелипась, И. Международные связи и внешние шоки: опыт использования различных спецификаций глобальной VAR для Беларуси / И. Пелипась, Г. Шиманович, Р. Кирхнер // Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ, PS/02/2016.
5. Точицкая, И. Показатели экспортной активности Беларуси в 1998–2016 гг.: каковы шансы на рост? / И. Точицкая // Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ, WP/17/02.

К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Самаль С. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Нынешний взгляд на природу экономического риска обусловлен непрерывно происходящим процессом глобализации мировой экономики и тем, что современная экономическая теория находится в активной фазе своего развития. Новые экономико-математические разработки, получившие достаточное развитие оптимизационные методы оценки нелинейных процессов, особенно на фоне технологий информационно-компьютерного сопровождения, значительно упростили процесс анализа и исследования поведения сложных экономических систем.

Совершенствование управленческих процессов, как на базе искусственного, так и естественного интеллекта, открывает возможности приближения в организации и управлении производственными процессами близко к оптимальным и наиболее эффективным решениям.

Известно, что прямые иностранные и портфельные инвестиции, начиная с математических решений задачи «доход-риск-доход» Лауреата Нобелевской премии Г. Марковица, не просто достаточно легко оцениваемы, но и фактически прогнозируемы в своей перспективности и целесообразности. За почти полвека эта задача в своей двухкритериальной постановке, при которой вводится векторная целевая функция (ВЦФ) $F(w) = (F^*(w), F^{**}(w))$ на множестве всех возможных портфелей $W = \{w\}$, учитывает величину $F^*(w)$ ожидаемого дохода в виде его математического ожидания при выборе именно портфеля w , и $F^{**}(w)$ – величину риска в виде среднего квадратического отклонения (СКО) планируемого дохода от его математического ожидания (или дисперсии), имеет вид:

$$F^*(w) \rightarrow \max, \quad F^{**}(w) \rightarrow \min.$$

Известные факты неподчинения величин прибылей на рынке капитала нормальному закону распределения имеют существенное значение, когда требуется оценить целесообразность и даже правомерность использования ряда положений и постулатов статистического анализа, как, впрочем, и самой эконометрики.

Это фактически и отстранило линейные представления проблем оценки рисков, и как результат, инвестиционной привлекательности проектов от реальной экономики, экономики знаний, экономики эволюции с учетом теории хаоса и фрактальной статистики.

Эту нишу объективно заняли методы непараметрической статистики. Критерии знаков, Вилкоксона, Манна и Уитни великолепно позволяют сравнивать выборки из однородных генеральных совокупностей, в частности имеющих равные средние и медианы.

Заметим, что, даже рассматривая такие достаточно легко оцениваемые и формализуемые финансово-экономические риски, исследователи по разному трактуют при этом само понятие «риск». Конечно, все, признавая сложный и комбинационный характер понятия, отмечают присущую ему, как количественную, так и качественную природу происхождения.

Психолого-эмоциональный подход рассматривает риск, как некую меру субъективного и интеллектуального поведения человека и его осознанной деятельности. С формально-аналитической стороны риск представляет собой экономическую категорию, включающую оценку степени успеха/неудачи хозяйствующего субъекта в достижении поставленной цели, причем с обязательным анализом и формализованной оценки внешних и внутренних факторов. Это в совокупности дает серьезные основания для утверждения о необходимости многокритериального подхода к экономико-математическому моделированию риска. Такое заключение обосновывает использование при расчете риска методы теории эффективного выбора и принятия решений в условиях многокритериальности. Не вызывает сомнений необходимость многокритериальности при ранжировании субъектов хозяйствования с учетом количественной оценки их инвестиционной привлекательности.

Различные авторы предлагают использовать достаточно отличающиеся друг от друга наборы показателей (критериев) для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Предлагаемые исследователями показатели являются принципиально разнородными, т. е. какой-либо один из них невозможно выразить совокупностью других, откуда следует невозможность свертывания множества показателей в один обобщенный критерий инвестиционной привлекательности. Практически во всех публикациях на тему оценивания инвестиционной привлекательности нигде не представляются критерии риска среди используемых показателей.

В экономико-математической реализации концепции многокритериального подхода основной составляющей модели является ВЦФ, состоящая из трех групп критериев: экономических, финансовых и рискованных критериев.

При этом группа рискованных критериев состоит из подгруппы критериев делового риска и подгруппы политических рисков. Первую из этих групп составляют критерии: $F_1(x)$ – показатель делового риска; $F_2(x)$ – показатель вероятности выполнения условий о кредите; $F_3(x)$ – показатель финансового доверия заемщиков $x \in X$, где X – множество рассматриваемых предприятий. Вторую группу составляют критерии: $F_4(x)$ – обратный коэффициент вариации ожидаемого объема производства, т. е. $F_4(x) = V^{-1}$, где $V = \sigma / M$ – стандартный коэффициент вариации; $F_5(x)$ – коэффициент асимметрии и $F_6(x)$ – коэффициент эксцесса ожидаемого объема производства.

Из множества экономических показателей в качестве основных для включения в ВЦФ традиционно выделяются критерии: $F_7(x)$ – коэффициент (обратный) основных

фондов и $F_8(x)$ – коэффициент рентабельности. Группу финансовых критериев составляют: $F_9(x)$ – кредитное доверие; $F_{10}(x)$ – абсолютная ликвидность, $F_{11}(x)$ – уровень самофинансирования.

В качестве базовой векторной целевой функции для оценки инвестиционной привлекательности предлагается ВЦФ

$$F(x) = (F_1(x), F_2(x), \dots, F_{11}(x)),$$

состоящая из вышеперечисленных критериев, каждый из которых является максимизируемым. Важно отметить, что с учетом той или другой специфики рассматриваемой совокупности предприятий ВЦФ может пополняться и другими критериями. При этом необходимо позаботиться о выполнении инструментального условия, диктуемого методологией обобщенного решающего правила: добавляемые критерии должны иметь вид экстремума $extr = \max$ и проведенная для них процедура нормирования должна привести каждый из них к виду коэффициента.

Заключительным этапом математического моделирования количественной оценки инвестиционной привлекательности является применение разрешающего правила с целью ранжирования элементов $x \in X$ в порядке убывания интегрального показателя количественной оценки инвестиционной привлекательности. Эта модель может быть легко доведена до конкретных численных расчетов на множестве реально существующих предприятий. Получившую в итоге ранжирования последовательность целесообразно согласовать с экспертным заключением специалистов. Сам состав критериев в базовой ВЦФ также целесообразно подвергнуть экспертной оценке.

Представленная выше ВЦФ (кстати, как и сама экономико-математическая модель) является статической в том смысле, что она не отражает в полной мере динамику колебаний объемов производства, определяющих эффективность производства.

Понятие инвестиционной привлекательности включает оценку потенциальной возможности снижения политических рисков, присущих конкретной экономической системе. Действия по снижению экономического риска, обусловленного политическими колебаниями, представляет собой самостоятельный объект исследования и требует особого рассмотрения.

Заметим, что такая характеристика, как математическое ожидание случайной величины (следовательно, и СКО или дисперсия) может выступать в качестве показателя риска. Причем, даже в случае проявления фрактальных свойств в поведении наблюдаемого объекта или процесса, правда, уже только вместе с такими характеристиками, как цикличность, трендоустойчивость, наличие памяти и ее глубина (а как отмечает ряд исследователей, и показатели Херста и фрактальной размерности).

Таким образом, данная методика позволяет систематизировать и достаточно просто проводить оценку проектных рисков.

ПОСТРОЕНИЕ ARIMA-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ БЗРАБОТИЦЫ ПО РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Слаут А. И., ООО «ЮнисофтСервис», г. Минск, Беларусь

Цехан О. Б., Гродненский университет им. Янки Купалы,
г. Гродно, Беларусь

Проблема безработицы – важный вопрос в рыночной экономике. Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение

жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому изучение проблемы безработицы и поиск путей ее решения является не просто важным, но и очень актуальным сейчас вопросом.

Безработица отражает предложение на рынке труда, т.е. выраженное работниками желание и возможность работать.

Предложение рабочей силы зависит от следующих факторов:

- среднего уровня оплаты труда;
- демографического фактора (уровня рождаемости, темпа роста трудоспособного населения, половозрастной структуры населения);
- степени экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения;
- процессов иммиграции, профессиональной структуры рынка труда.

Основным фактором формирования предложения с точки зрения количества является демографическая ситуация. С точки зрения качественного состава на их формирование, наряду с демографическим фактором, влияют развитие системы образования и профессиональной подготовки, система здравоохранения, социально-психологические факторы [1].

Некоторые факторы поддаются только качественной оценке. Примером может служить общий объем национального богатства, обеспеченность природными ресурсами. Но также существуют и экономические процессы, которые сопровождаются соответствующими статистическими показателями. Среди них наибольшее влияние на конъюнктуру рынка труда оказывают динамика общего объема производства валового внутреннего продукта (ВВП), инвестиции, сальдо внешней торговли. При этом инвестиции выполняют двойную функцию: они являются фактором динамики ВВП и непосредственно создают рабочие места на предприятиях [2, с. 114].

Для анализа и прогнозирования уровня безработицы и факторов, оказывающих на него влияние были собраны данные с сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь. Было выдвинуто теоретическое утверждение, что на предложение оказывают влияние экономические факторы такие, как ВВП (ВРП), инвестиции в основной капитал, доход на душу населения, номинальная среднемесячная заработная плата, численность экономически активного населения и индекс потребительских цен. Получены такие данные, как количество безработных, ВВП, номинальная среднемесячная заработная плата, инвестиции в основной капитал, индекс потребительских цен, количество открытых вакансий и доход на душу населения. Полученные данные представляют собой помесечные временные ряды с 2014 по 2018 гг. [3]. Ряды ВВП, номинальная среднемесячная заработная плата, инвестиции в основной капитал, номинальная среднемесячная заработная плата были преобразованы в сопоставимые цены на январь 2014 года.

Для построения моделей класса ARIMA необходимо временные ряды проверить на стационарность. Проверка осуществляется с помощью статистических тестов Дикки-Фулера, Квятковского-Филлипса-Шмидта-Шина, Филлипса-Перрона. Результат выполнения тестов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты выполнения статистических тестов

Показатели	ADF тест		PP тест		KPSS тест	
	Набл.	p-value	Набл.	p-value	Набл.	p-value
Unempl	-3,24	0,09	-1,45	0,97	0,75	0,01
Gdp	0,51	0,99	-24,82	0,01	0,14	0,1
Cpi	0,26	0,99	-2,17	0,96	2,45	0,01
Inc	0,89	0,99	-38,61	0,01	1,94	0,01
Wage	1,63	0,99	-32,26	0,01	2,22	0,01
Invest	-1,47	0,78	-43,86	0,01	1,12	0,01
Vacancy	-2,7	0,28	-2,13	0,96	0,57	0,026
Popul	-5,33	0,01	-5,96	0,76	-2,43	0,01

По результатам теста Дики-Фуллера все временные ряды являются нестационарными на 5 % уровне значимости. KPSS тест также подтверждает нестационарность рядов, кроме ряда gdp. PP тест подтвердил нестационарность только ряда unempl, cpi, vacancy и popul. Так как PP-тест слабее, чем остальные тесты, можно сделать вывод, что ряды являются нестационарными на 5 % уровне значимости.

Поскольку в соответствии с вычисленными статистиками временные ряды оказались нестационарными, то для перехода к стационарному ряду применим оператор взятия последовательных разностей до тех пор, пока они не окажутся стационарными.

При помощи функции arima() и auto.arima() был построен набор моделей по рядам данных за 2014–2017 гг., отобраны лучшие модели по критериям AIC и BIC (наименьшие). В результате были отобраны следующие модели (таблица 2).

Таблица 2 – Модели ARIMA

Unempl	ARIMA(0,2,0)(1,0,0) ₁₂
Gdp	ARIMA(1,0,0)(1,0,0) ₁₂
Cpi	ARIMA(1,2,2)(1,0,0) ₁₂
Inc	ARIMA(0,1,1)(0,1,0) ₁₂
Wage	ARIMA(0,2,2)(1,1,0) ₁₂
Invest	ARIMA(0,0,0)(1,1,0) ₁₂
Vacancy	ARIMA(1,2,0)(1,0,0) ₁₂
Popul	ARIMA(1,2,0)(0,1,0) ₁₂

Проверка моделей на нормальное распределение остатков показала, что нормальное распределение имеют остатки моделей рядов unempl, gdp, inc. Они могут далее использоваться для прогноза. Остальные модели должны быть улучшены для дальнейшего использования.

В таблице 3 приведены оцененные коэффициенты модели, их стандартные ошибки и t-статистики.

Таблица 3 – Результаты оценивания моделей unempl, gdp, inc.

Исследуемый ряд		Ar1	Ma1	Sar1	Intercept
Unempl	Коэффициент	-	-	0,6037	-
	Стандартная ошибка	-	-	0,1229	-
	t-статистика	-	-	4,91	-
Gdp	Коэффициент	0,4104	-	0,681	5965,279
	Стандартная ошибка	0,1332	-	0,118	243,6066
	t-статистика	3,081	-	5,771	24,49
Inc	Коэффициент	-	-0,37	-	-
	Стандартная ошибка	-	0,16	-	-
	t-статистика	-	2,31	-	-

Коэффициенты моделей являются значимыми на 5 % уровне значимости, т. к. все t-статистики коэффициентов по абсолютной величине больше критического значения t-критерия Стьюдента.

Модель ряда unempl представлена в виде уравнения:

$$(1 - 0,6037B_{12})(1 - B - B_2)y_t = \varepsilon_t.$$

Модель ряда gdp в виде уравнения:

$$(1 - 0,4104B)(1 - 0,681B_{12})(y_t - 5965,279) = \varepsilon_t.$$

Модель ряда inc ARIMA(0,1,1)(0,1,0)₁₂ в виде уравнения:

$$(1 - B)(1 - B_{12})y_t = (1 - 0,3698B)\varepsilon_t.$$

Прогноз на январь-апрель 2018 года представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Прогноз по построенным моделям на январь–апрель 2018 г.

Год	Месяц	Значения прогноза			Фактические значения		
		Численность безработных, чел.	ВВП, млн.	Доход на душу населения, руб.	Численность безработных	ВВП, млн.	Доход на душу населения, руб.
2018	Январь	24778,76	5729,2	581,7	23800	6131,1	563,7
	Февраль	25631,27	5248,6	591,34	23900	5380,5	574,7
	Март	25095,32	5569,3	628,84	22900	5812,8	617,5
	Апрель	22023,91	5784,7	626,24	21800	6356,5	616,9

Фактические значения попадают в 80 % интервалы прогноза. Данные 2014–2017 годов были дополнены данными за 2018 год и построены прогнозы на январь–апрель 2019 года. Результаты прогнозирования отражены в таблице 5.

Таблица 5 – Прогноз по построенным моделям на январь–апрель 2019 г.

Год	Месяц	Численность безработных, чел.	ВВП, млн.	Доход на душу населения, руб.
2019	Январь	11919,44	6490,36	656,95
	Февраль	10912,43	5802,65	667,95
	Март	9319,04	6025,59	710,75
	Апрель	7672,35	6365,96	710,15

По данным Национального статистического комитета [3] численность безработных к декабрю 2018 года составила 12500 человек. За 2018 год данный показатель снизился с отметки 23800 чел до 12500. Прогноз на январь–апрель 2019 года показывает, что показатель будет иметь тенденцию снижения и далее. Показатель ВВП имеет скачкообразную динамику, наблюдается как увеличение, так и уменьшение. Доход на душу населения имеет тенденцию к увеличению. За 2018 год данный показатель увеличился с 563,7 руб. до 676,6 руб. В 2019 году также прогнозируется рост дохода на душу населения.

Список использованных источников

1. Слаута, А. И. Выявление и анализ факторов функционирования рынка труда / А.И. Слаута, О.Б. Цехан // Молодежь в мире современных технологий: материалы VI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Херсон. – Херсон: ПП Вишемирский В.С., – 2017. – С. 39–40.
2. Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения. Монография / А.В. Кашепов [и др.] – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.
3. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь belstat.gov.by. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/. – Дата доступа: 21.04.2018.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЙ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УКРАИНЫ

Сошников Л. Е., Дударкова О. Ю., Белорусский государственный
экономический университет, г. Минск, Беларусь

Динамические ряды индексов макроэкономических показателей позволяют выявить тенденцию изменения величины, выявить циклические изменения, а также получить прогноз

изменения показателя. Целью работы является моделирование и анализ динамических рядов базисных индексов ВВП Республики Беларусь в интервале с 1994 г. по 2018 г., а также прогноз изменений ВВП на период до 2023 г.

Исследования динамики индексов ВВП выполнены на основе статистических данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [1], Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [2] и Государственной службы статистики Украины [3]. Вычисления проводились с использованием пакета STATISTICA 8.0 с применением эконометрического и нейросетевого моделирования.

При эконометрическом моделировании применялась мультипликативная модель с экспоненциальным сглаживанием. Модель позволяет выполнить декомпозицию динамических рядов индексов макроэкономических показателей, выявить сезонную и случайную компоненты, а также вычислить малые циклы и получить прогнозные значения на предстоящий период.

Для нейросетевого моделирования динамических рядов применялись нейросети с архитектурой многослойный персептрон MLP. По результатам моделирования отбирались нейросети с модельными данными, имеющими наименьшие среднеквадратичные отклонения от наблюдаемых значений.

Корреляционный анализ динамических рядов индексов ВВП Беларуси и России дает коэффициент корреляции величиной $r = 0.988$. Регрессионный анализ позволяет построить регрессионную модель с изменениями ВВП РФ в качестве независимой переменной X и изменениями ВВП РБ в качестве зависимой переменной $\tilde{Y}_t$:

$$\tilde{Y}_t = -75.4 + 1.75X_t, \quad (1)$$

где $\tilde{Y}_t$ – теоретические значения индексов ВВП РБ, X_t – индексы ВВП РФ.

Уравнение (1) регрессионной модели означает, что изменения ВВП РФ на 1 п.п. влекут за собой изменения ВВП РБ почти на 1,8 п.п. Динамические ряды индексов ВВП, корреляционный и регрессионный анализ показывают взаимосвязь и сильную зависимость изменений ВВП РБ от изменений ВВП РФ.

Коэффициент корреляции динамических рядов индексов ВВП Украины и РФ $r = 0.908$. Регрессионный анализ позволяет получить уравнение регрессионной модели с изменениями ВВП РФ в качестве независимой переменной X и изменениями ВВП Украины в качестве зависимой переменной $\tilde{Y}_t$:

$$\tilde{Y}_t = 28.12 + 0.633X_t, \quad (2)$$

где $\tilde{Y}_t$ – теоретические значения индексов ВВП Украины, X_t – индексы ВВП РФ.

Уравнение (2) означает, что изменения ВВП РФ на 1 п.п. влекут за собой изменения ВВП Украины примерно на 1/2 п.п. Динамические ряды индексов ВВП, корреляционный и регрессионный анализ показывают невысокую зависимость изменений ВВП Украины от изменений ВВП РФ.

Коэффициент корреляции динамических рядов индексов ВВП Украины и РБ $r = 0.869$. Регрессионный анализ позволяет получить уравнение регрессионной модели с изменениями ВВП Украины в качестве независимой переменной X и изменениями ВВП Беларуси в качестве зависимой переменной $\tilde{Y}_t$:

$$\tilde{Y}_t = -88.09 + 2.207X_t, \quad (2)$$

где $\tilde{Y}_t$ – теоретические значения индексов ВВП Беларуси, X_t – индексы ВВП Украины.

Из уравнения регрессии (3) следует, что изменения ВВП Украины на 1 п.п. влекут за собой изменения ВВП Беларуси на 2,21 п.п. Динамические ряды индексов ВВП, корреляционный и регрессионный анализ показывают высокую зависимость изменений ВВП Беларуси от изменений ВВП Украины.

Динамические ряды базисных индексов ВВП Беларуси, России и Украины с линейными трендами, результатами моделирования и прогнозами динамических рядов на основе использования эконометрической мультипликативной модели с экспоненциальным сглаживанием и нейросетей с архитектурой MLP представлены на рис. 1.

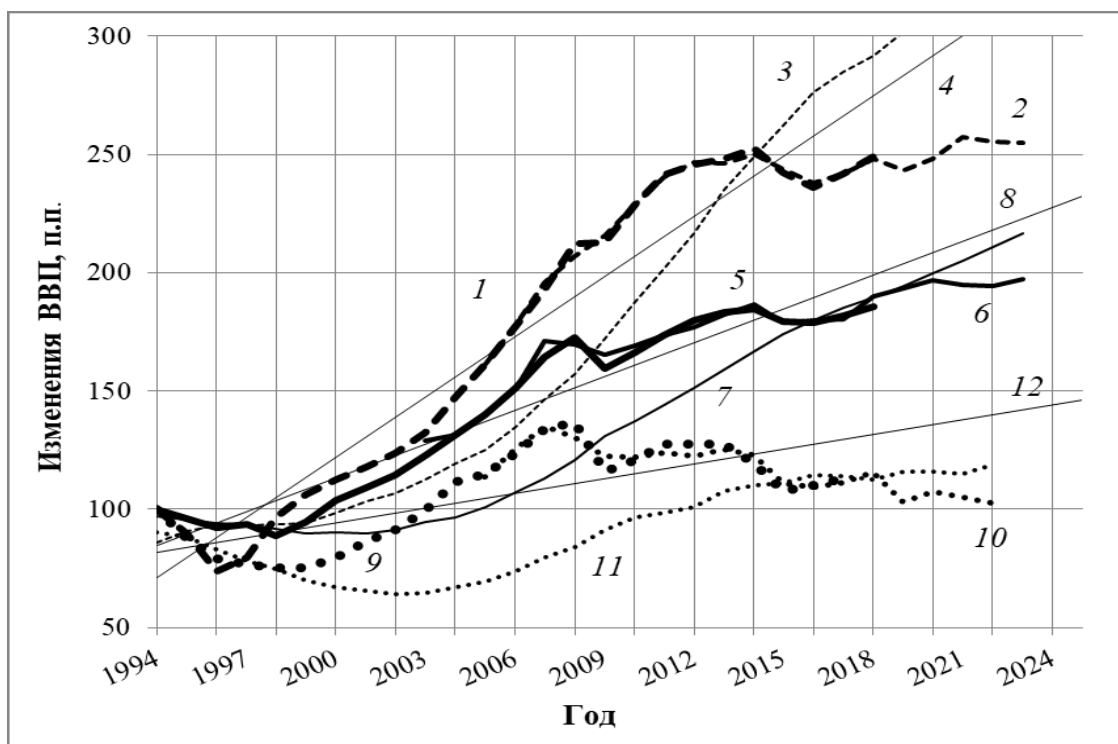


Рисунок 1 – 1 – базисные индексы ВВП Республики Беларусь, 2 – нейросетевое моделирование и прогноз на основе нейросети MLP 7-22-1, 3 – результаты моделирования с применением мультипликативной модели с экспоненциальным сглаживанием, 4 – линейная аппроксимация динамического ряда; 5 – базисные индексы ВВП Российской Федерации, 6 – нейросетевое моделирование и прогноз на основе нейросети MLP 4-14-1, 7 – результаты моделирования с применением мультипликативной модели с экспоненциальным сглаживанием, 8 – линейная аппроксимация динамического ряда; 9 – базисные индексы ВВП Украины, 10 – нейросетевое моделирование и прогноз на основе нейросети MLP 4-9-1, 11 – результаты моделирования с применением мультипликативной модели с экспоненциальным сглаживанием, 12 – линейная аппроксимация динамического ряда.

Результаты моделирования с применением различных моделей существенно отличаются. Модельные значения, полученные в результате применения мультипликативной модели с экспоненциальным сглаживанием, не совпадают со значениями динамического ряда базисных индексов ВВП, полученных из статистических данных. Прогнозные значения, полученные в результате применения этой модели, показывают рост ВВП для всех рассматриваемых стран; для Республики Беларусь виден значительный рост ВВП, для Российской Федерации – средний рост ВВП, для Украины – слабый рост ВВП на рассматриваемый период до 2023 года.

Результаты нейросетевого моделирования динамического ряда уровней базисных индексов ВВП Беларуси при помощи нейросети многослойный персептрон MLP 7-22-1 хорошо совпадают с исходными статистическими данными. Прогнозные значения индексов остаются примерно на уровне 2015 года с тенденцией дальнейшего небольшого роста ВВП. Из результатов моделирования изменений ВВП Беларуси видны значительные отклонения результатов нейросетевого прогноза от результатов прогноза, полученных при помощи мультипликативной модели и линейного тренда.

Результаты нейросетевого моделирования динамического ряда уровней базисных индексов ВВП России при помощи нейросети многослойный персептрон MLP 4-14-1 удовлетворительно совпадают с исходными статистическими данными. Прогнозные значения индексов обнаруживают достаточно уверенный рост ВВП России на предстоящий период до 2023 г. Результаты нейросетевого прогноза изменений ВВП России не проявляют значительных отклонений от результатов прогноза, полученных при помощи мультипликативной модели и линейного тренда, а также имеют общую тенденцию роста.

Результаты нейросетевого моделирования динамического ряда уровней базисных индексов ВВП Украины при помощи нейросети многослойный персептрон MLP 4-9-1 удовлетворительно совпадают с исходными статистическими данными. Прогнозные значения имеют тенденцию дальнейшего уменьшения ВВП на рассматриваемый период до 2023 г. Тем не менее, результаты прогноза изменений ВВП Украины на базе мультипликативной модели обнаруживают рост ВВП совместно с линейной аппроксимацией динамического ряда базисных индексов ВВП. Прогнозные значения изменений ВВП Украины, полученные при помощи различных моделей, показывают различные тенденции изменения – уменьшение для нейросетевого прогнозирования и роста ВВП для прогноза, полученного при помощи мультипликативной модели и соответственно линейной аппроксимации.

Изменения ВВП Беларуси в период с 1994 г. по 2018 г. характеризуются колебаниями относительно линейной зависимости. Изменения уровней базисных индексов ВВП относительно линейного тренда представлены на рис. 2.

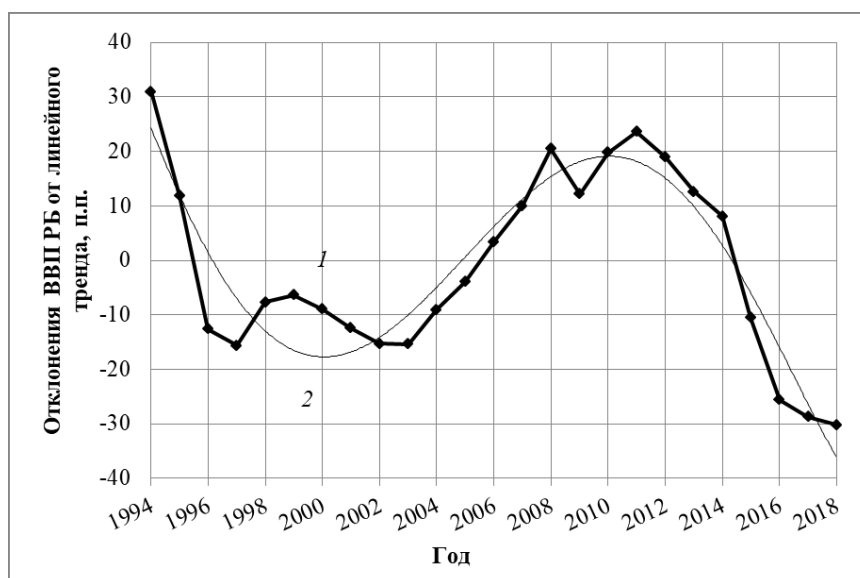


Рисунок 2 – 1 – Отклонения базисных индексов ВВП Беларуси от линейного тренда, 2 – нелинейная аппроксимация

Динамический ряд базисных индексов ВВП в интервале 1994–2018 гг. имеет периодические колебания относительно линейного тренда, которые возможно, представляют собой среднесрочные циклы изменения ВВП продолжительностью примерно 20 лет. Величина отклонений индексов относительно линейного тренда достигает 40 п.п.

Мультипликативная модель с экспоненциальным сглаживанием представляет оптимистический сценарий развития национальной экономики и прогнозирует рост ВВП рассматриваемых стран, опережающий линейную динамику для Беларуси и России.

Моделирование изменений ВВП на период до 2023 года при помощи нейросетей дает отличные от эконометрического моделирования результаты прогноза. Результаты нейросетевого прогноза изменений ВВП для Беларуси показывают незначительный рост ВВП по сравнению с устойчивым ростом ВВП России. Возможно, это связано с большей зависимостью изменений ВВП Беларуси от изменений ВВП Украины, чем от изменений ВВП России, что следует из результатов регрессионного анализа динамических рядов базисных индексов ВВП Беларуси и Украины формула (3), а также Беларуси и России формула (2).

Результаты проведенного нейросетевого моделирования и прогнозирования изменений ВВП Беларуси, России и Украины на период до 2023 года, возможно свидетельствуют об устойчивом росте экономики Российской Федерации, об уменьшении ВВП Украины на прогнозный период и о слабом росте экономики Республики Беларусь по-видимому, как следствие её более сильной связи с экономикой Украины по сравнению с экономикой Российской Федерации.

Список использованных источников

- 1) Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> (дата обращения 15.02.2019).
- 2) Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 15.02.2019).
- 3) Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата обращения 15.02.2019).

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ АМЕРИКАНСКОГО ИНДЕКСА S&P500 И НЕФТИ МАРКИ BRENT НА ЦЕНОВУЮ ДИНАМИКУ РОССИЙСКОГО ИНДЕКСА РТС

Сташевский В. С., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Инвестиционная и/или спекулятивная деятельность на Российском фондовом рынке, предполагает анализ влияния внешних факторов с целью определения потенциального движения цены фьючерса на индекс РТС. С теоретико-экономической точки зрения, основными регрессорами, влияющими на индекс РТС являются американский индекс S&P500 и стоимость нефти марки Brent. Это обусловлено явной сырьевой зависимостью российской экономики, а также малой долей капитализации фондового рынка РФ.

Для подтверждения теоретико-экономических гипотез, был проведен эконометрический анализ временных рядов советующих финансовых инструментов. Предварительный корреляционный анализ не подтвердил тесной зависимости индекса S&P500 и цены на нефть марки Brent с индексом РТС.

Исходя из вышеприведенных графиков, отражающих корреляционную зависимость, можно сделать вывод о средней линейной зависимости. Также это подтверждается коэффициентом корреляции Пирсона, который составляет 0,51 и 0,55 соответственно.

Однако, в силу того, что ядерная оценка плотности вероятности временных рядов, отражающих дневную динамику цен нефти марки Brent и индекса S&P500, указывает на бимодальность, необходимо провести более глубокий анализ зависимости между рассматриваемыми переменными [3].

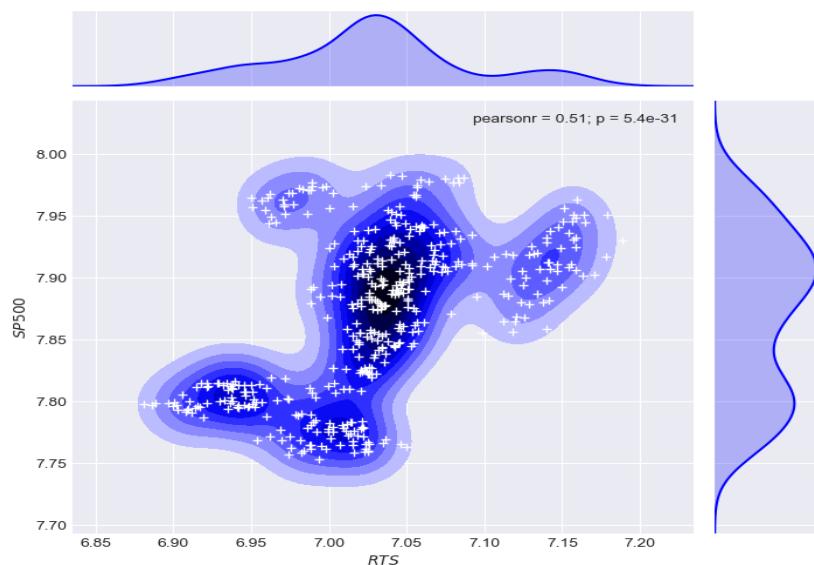


Рисунок 1 – Корреляционная зависимость индекса S&P500 и индекса РТС

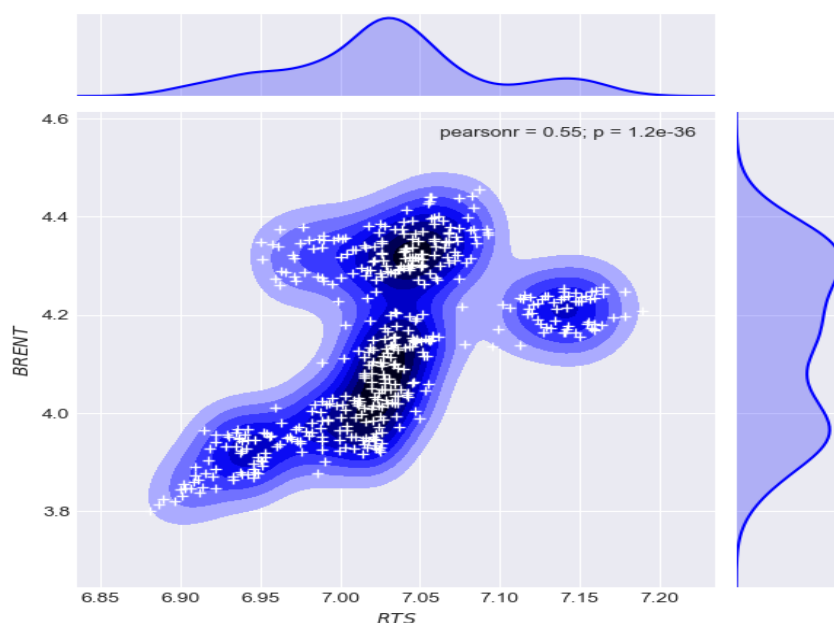


Рисунок 2 – Корреляционная зависимость нефти марки Brent и индекса РТС

Для дальнейшего эконометрического анализа необходимо провести тесты на наличие единичного корня в рассматриваемых временных рядах. В таблице ниже приведены результаты тестов (расширенный тест Дикки-Фуллера, Филиппса-Перрона [1]).

Таблица 1 – Результаты тестов на единичный корень

Переменная	ADF	PP
<i>RTS</i>	H1	H1
<i>SP500</i>	H1	H1
<i>BRENT</i>	H1	H1
<i>dRTS</i>	H0	H0
<i>dSP500</i>	H0	H0
<i>dBrent</i>	H0	H0

Примечание: все рассматриваемые временные ряды были предварительно прологарифмированы.

На основе таблицы 1, делается вывод о том, что все временные ряды интегрированы 1 порядка, т. е. условие стационарности выполняется в первых разностях. Далее была построена модель линейной регрессии отражающая зависимость индекса РТС от рассматриваемых переменных.

$$dRTS_t = 3,36e-06 + 0,164453dBRENT_t + 0,261258dSP500_t$$

$$(p) \quad (0,99) \quad (0,000) \quad (0,0003)$$

$$DW : 1,97$$

$$BG(LM - test) : prob. F(1, 452) = 0,81 \Rightarrow H_0 \quad (1)$$

$$BG(LM - test) : prob. F(2, 451) = 0,87 \Rightarrow H_0$$

Исходя из модели (1) можно сделать вывод о том, что наблюдается линейная зависимость индекса РТС, о чем свидетельствуют статистически значимые коэффициенты регрессии. Также выполняется теорема Гаусса-Маркова, об отсутствии автокорреляции, мультиколлинеарности и гетероскедастичности [1]. На основе статистики Дарбина-Уотсона, а также теста Бреуша-Годфри было доказано отсутствие автокорреляции 1 и 2 порядков. На основе данной модели можно сказать, что при 1 % увеличении цены на нефть или индекса S&P500, индекс РТС увеличится на 0,16 % и 0,26 % соответственно.

Далее был проведен тест Грэнджера на наличие причинно-следственной связи между индексом РТС и экзогенными факторами. В таблице 2 приведены результаты тестов [1].

Таблица 2 – Результаты теста Грэнджера

Эндогенная	Экзогенная	F-statistic	Prob.
dRTS	dSP500	3,28	0,0706
dRTS	dBRENT	25,22	7,00E-07
dSP500	dRTS	1,12	0,6845
dBRENT	dRTS	2,05	0,3212

Исходя из результатов в таблице 2, можно сделать заключение о наличии причинно-следственных связей, тем самым подтверждая тесную зависимость Российского фондового рынка от флуктуаций Американского фондового рынка и нефти марки Brent. В свою очередь причинно-следственная связь является односторонней, т.е. изменения на фондовом рынке РФ не являются причиной изменений фондового рынка США и нефти марки Brent. Далее была построена модель векторной авторегрессии с целью получения функции отклика на единичный шок экзогенных факторов [1].

$$\begin{cases} dRTS_t = 3,37E-05 + 0,350201dSP500_{t-1} + 0,020847dBRENT_{t-1} + 0,010674dRTS_{t-1} \\ dSP500_t = 0,000210 + 0,002978dRTS_{t-1} + 0,005976dBRENT_{t-1} - 0,026171dSP500_{t-1} \\ dBRENT_t = 0,000221 + 0,157260dSP500_{t-1} - 0,011711dRTS_{t-1} - 0,075684dBRENT_{t-1} \end{cases} \quad (2)$$

Модель (2) отражает структуру в 1 лаг, который был определен на основании критериев Шварца и Акаике. Ниже приведены графики функций отклика прироста цены индекса РТС на единичные шоки рассматриваемых факторов.

На основе вышеприведенных графиков, можно сделать вывод о том, что единичный шок цены нефти марки Brent и индекса S&P500 дают статистически значимый положительный импульс на цену индекса РТС, что подтверждается доверительным интервалом. Исходя из того, что в данном отчете используются временные ряды отражающие дневную динамику показателей, можно сделать вывод о том, что при единичном шоке цены нефти импульс наблюдается в моменте и выражается постепенным затуханием на протяжении 2 дней, в свою очередь экстремум импульса от единичного шока индекса S&P500 приходится на первые два дня, с последующим ослабеванием, при условии инвариантности системы.

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations $\pm$ 2 S.E.

Response of D_RTS to D_BRENT

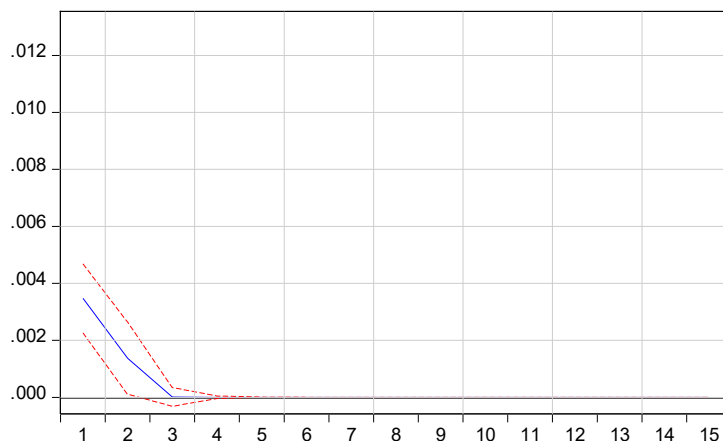


Рисунок 3 – функция отклика индекса РТС на единичный шок нефти марки Brent

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.

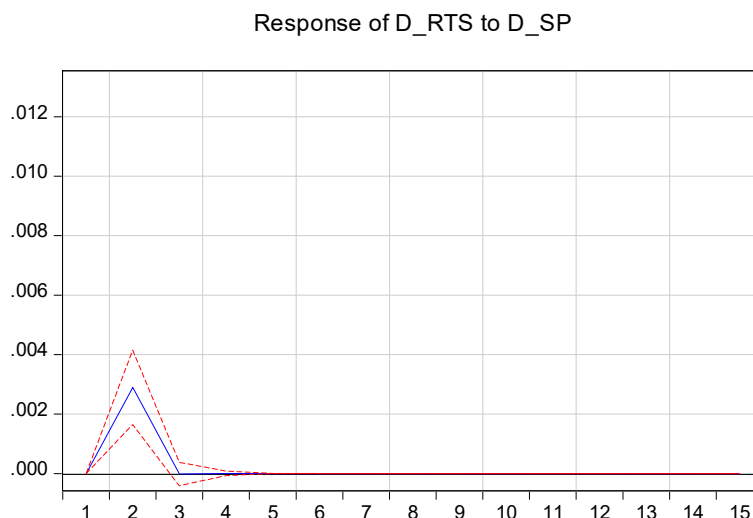


Рисунок 4 – функция отклика индекса РТС на единичный шок индекса S&P500

На основе проведенного факторного анализа, можно сделать вывод о том, что индекс S&P500 и нефть марки Brent оказывают статистически значимое, прямое влияние на индекс РТС, выраженное линейной зависимостью. Таким образом, при торговле фьючерсом на индекс РТС, целесообразно анализировать ситуацию на товарном и Американском рынках. Также анализ причинно-следственных связей показал одностороннюю зависимость между исследуемыми факторами влияющими на индекс РТС. Следовательно, имея прогноз цены марки Brent и/или динамики цены индекса S&P500 можно выстраивать спекулятивную и/или инвестиционную стратегию на Российском фондовом рынке.

Список использованных источников

1. Green, W.H. Econometric analysis / W.H. Green. – 5th edition. – Bearson education, 2003. – 1056 p.
2. Информационный ресурс Finance.Yahoo [Электронный ресурс] / Yahoo Finance. – Минск, 2018. – Режим доступа: <https://finance.yahoo.com/> – Дата доступа: 12.05.2018.
3. Dave, R. On the Accuracy of VaR Estimates Based on the Variance-Covariance Approach / R. Dave, G. Stahl. – Zurich: Olsen & Associates, 1996. – 183 p.

СПЕЦИФИКА ЦИФРОВИЗАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Сюй Цзывэй, Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь

В условиях посткризисного развития мировой экономики важнейшим фактором деятельности современных предприятий Китайской Народной Республики является *цифровизация* (или, как еще пишут некоторые исследователи, *диджитализация*, от англ. *digital*, «цифровой»). Успешное использование цифровизации позволяет не только совершенствовать работу предприятия, но и многократно увеличить объемы ее экспорта и, как следствие, рост прибыли.

В настоящее время существует довольно много толкований термина «цифровизация». Мы солидарны с мнением Раджива Сиварамана (вице-президент по развитию компании

«Data Services & Head-Plant Security Services» – одного из ключевых подразделений корпорации «Siemens»), который утверждал: «Цифровизация – это то, что требуется, чтобы сделать производство более гибкими, приспособленным к реалиям современного дня и конкурентоспособным в «цифровом мире». Цифровизация – это средство получения желаемого исхода, приносящего клиентам отличный результат, а владельцам – более высокую прибыль. Цифровая трансформация – это процесс перевода предприятия в «гибкое» состояние из текущего» [1].

Предприятие, которое активно использует цифровые технологии, может воспользоваться возможностями конвергенции, при которой данные о продукте доступны на всех этапах его производственного цикла – от разработки до технического обслуживания. Это позволяет руководству предприятия принимать взвешенные решения на основе более обширного информирования, осуществлять преобразования в целях скорейшей реализации продукции в аспектах выхода на рынок, молниеносно реагировать на инициативы конкурентов, а также создавать новые возможности для ведения бизнеса.

В качестве актуального примера хотелось бы упомянуть инициативу правительства Федеративной Республики Германии под названием «Промышленность 4.0», которая декларирует горизонтальную и вертикальную интеграцию субъектов в промышленности, а также обеспечение эффективного использования руководителями предприятий информации и данных, что позволит сделать разработку и экспорт продукции непрерывным процессом, идущим вдоль всей цепочки добавленной стоимости. В основе данной инициативы лежит четкое понимание того, что каждое промышленное предприятие должно активно использовать цифровые технологии. В противном случае конкуренты разрушат бизнес предприятия и, как следствия, нанесут серьезный ущерб всей национальной экономике. По этой причине инициатива правительства ФРГ вызвала серьезный интерес у руководства правительства КНР и Центрального Комитета Коммунистической Партии Китая. Подобный интерес обусловлен еще и тем обстоятельством, что цифровизация деятельности предприятий полностью укладывается в концепцию политики «модернизации и открытости», провозглашенной Председателем Всекитайского Комитета Народного политического консультативного совета Китая Дэн Сяопином на 3-м пленуме ЦК КПК 11-го созыва в декабре 1978 года. Следствием этой политики явились реформа по децентрализации внешней торговли Китая и переходу от межправительственных связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий. Однако если в конце XX века традиционные инструменты внешней торговли успешно работали, то в начале XXI века наметилось замедление экономического роста китайской экономики. Цифровизация призвана дать новый толчок ее развитию посредством совершенствования организационной деятельности предприятий.

Термин «цифровой» обычно относится к хранению данных или информации в форме цифровых сигналов. Они представлены в форме логических сигналов 1 или 0 (*да, нет*). В этом смысле данный термин используется, в основном, в таких сферах как хранение данных, или цифровая музыка и т.п. В деятельности предприятия цифровизацией может считаться оцифровка информации, на основе которой руководство может принимать более эффективные управленческие решения.

В последние годы термин «цифровизация» все используется для описания трансформации, которая идет дальше, чем просто замена аналогового или физического ресурса на цифровой. Генеральный директор компании «ГК Angara» С. Шерстобитов в интервью журналу «БИТ» проиллюстрировал это явление следующим образом: «К примеру, книги не просто превращаются в электронные книги, а предоставляют целый набор интерактивных и мультимедийных опытов. Соответственно на промышленном предприятии процессы могут стать онлайн-диалогами между сторонами, которые раньше напрямую даже не общались» [2].

Таким образом, в деловом контексте организация, которая хочет стать «цифровой», должна фокусироваться на автоматизации процессов с целью увеличения степени их эффективности. Предприятие, которое фокусируется на цифровизации, нацеливается с ее помощью на то, чтобы более эффективно получать отдачу от экспортной деятельности через более высокую вовлеченность заказчиков.

Как писал глава авторитетной американской исследовательской компании «CEO Briefing» Мэтт Рейли, «87 % американских предприятий, представленных в нашем исследовании, планируют повысить инвестиции в исследования и развитие. Значительная часть этих инвестиций направлена на цифровые технологии, такие как мобильность, облачные вычисления, аналитика, социальные сети, электронная коммерция и M2M-коммуникации». Вместе с тем, М. Рейли обеспокоен тем, что руководители большинства американских предприятий из упоминавшихся в его исследовании, не рассматривают цифровые технологии как средство роста: «68 % указали на то, что инвестиции в цифровые технологии в основном направлены на эффективность процессов и снижение затрат и только 25 % упомянули, что инвестиции направлены на помощь в установлении связей с заказчиками. Так что акцент сделан на более высокую операционную эффективность, а не на рост продаж, создание новых каналов продаж или разработку новых продуктов и услуг» [3]. Подобного исследования не проводилось в промышленности Китайской Народной Республики, но не будет преувеличением предположить, что большинство руководителей государственных китайских предприятий разделяют точку зрения большинства руководителей частных американских предприятий.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на пример корпорации «Siemens», продукция которой в начале 2010-х годов «взорвала» мировой рынок. Одной из главных причин подобного успеха стало внедрение в производственный сектор и в механизм экспортной деятельности цифровых технологий, что позволило, во-первых, ускорить процесс вывода продукта на международный рынок, во-вторых, повысить качество продукта и эффективность работы всех подразделений и наконец, в-третьих, учитывать большой объем информации в процессе принятия руководством ответственных решений.

Следует учитывать, что цифровизации должно предшествовать всестороннее исследование возможностей предприятия. Его руководство должно иметь четкое представление о влиянии новейших концепций и технологий на производство данного вида продукции [4]. Следует учитывать текущие мощности и возможности, результаты работы за отчетные периоды подразделений, деятельность которых требует изменений, а также то целевое состояние предприятия, при котором могут быть достигнуты желаемые результаты. Разрыв между текущими возможностями и целевым состоянием превращается в своеобразную «дорожную карту» цифровизации, которая реализуется исходя из приоритетов бизнес- и операционной деятельности.

После завершения исследования руководству предприятия предстоит инициировать цифровую трансформацию. Но при этом оно должно, во-первых, четко представлять цели, которые намерено достичь, а во-вторых, назначить конкретных ответственных за концептуализацию и выполнение. При необходимости нужно нанимать специалистов, которые помогут воспользоваться достижениями технологической эволюции и при этом избежать ловушки проприетарности, т. е. использования программного обеспечения, которое имеет собственника, осуществляющего контроль над этим программным обеспечением.

Каждое предприятие, которое заботится о совершенствовании механизма экспортной деятельности, вынуждено проходить через этот интроспективный (т. е. основанный на самонаблюдении) период для определения перспективных целей и основных инструментов их достижения. Это позволит ему остаться конкурентоспособным и успешным в быстро меняющейся торговой среде. Затем предприятию предстоит соединить посредством цифровизации свое текущее состояние с желаемым. Ориентирами цифровой трансформации будут являться такие ключевые элементы организации как управление производством, бизнес-аналитика, управление большими массивами данных, безопасность в использовании сведений для служебного пользования и др. [5].

Использование информационно-коммуникационных технологий имеет безусловные преимущества, поскольку снижает стоимость платежей и открывает новые источники дохода [6]. В онлайне стоимость услуг ниже, чем в традиционной экономике (прежде всего за счет снижения затрат на продвижение), а сами услуги становятся доступнее. Кроме того, товары и услуги в цифровой среде могут быстро выйти на глобальный рынок и стать доступными людям в любой точке мира. Предлагаемый продукт может быть практически мгновенно доработан под новые ожидания или потребности потребителя.

В связи с этим предприятие, которое заботится о развитии своего экспортного потенциала, должно переводить максимум своих процессов в режим онлайн. Под этими процессами подразумеваются согласование договоров, бухгалтерский учет, логистические процессы, регистрация сделок, закупки, обучение персонала, мониторинг взаимоотношений с партнерами и клиентами, техническая поддержка и многое другое. Одновременно, помимо разработки информационных систем, необходимо внедрять соответствующую корпоративную культуру в среде сотрудников. Цифровизация позволит не только выработать более успешную стратегию экспортной деятельности предприятия, но и правильно обосновать текущие и капитальные издержки, а также оценить любую активность в перспективе долгосрочных целей предприятия. И все это в комплексе обеспечит предприятию эффективность, продуктивность и потенциал роста – все то, что создает остро необходимые сейчас конкурентные преимущества.

Список использованных источников

1. Сивараман, Р. Что такое «цифровизация» предприятия? / Р. Сивараман. – Ua.Automation.com. – 2019. – Режим доступа: <http://ua.automation.com/content/chto-takoe-cifrovizacija-predpriyatija>. – Дата доступа: 03.02.2019.
2. Шерстобитов, С. Цифровизация экономики / С. Шерстобитов // БИТ. – 2019. – Режим доступа: <http://bit.samag.ru/uart/more/67>. – Дата доступа: 02.02.2019.
3. Рыжков, В. Что такое цифровая трансформация? / В. Рыжков. – Режим доступа: <https://komanda-a.pro/blog/digital-transformation>. – Дата доступа: 01.02.2019.
4. Пискун, Е. И. / Методологические аспекты управления развитием регионов в условиях цифровизации // Е. И. Пискун, В. В. Хохлов, К. И. Каруна // Региональная экономика: теория и практика. – 2019. – Т. 17. – № 1 (460). – С. 4–15.
5. Головчанская, Е. Э. Оценка интеллектуальной активности инновационной экономики / Е. Э. Головчанская, И. А. Карачун, Е. И. Стрельченя // Наука и инновации. – 2017. – Т. 8. – № 174. – С. 48–53.
6. Golovchanskaya, E. E. Institutional basis for innovative development of belarusian economy / E. E. Golovchanskaya // Contributions to Economics. – 2017. – № 9783319606958. – С. 241–247.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ РАСЧЁТ ОБЕСЦЕНИВАНИЯ МОТОЦИКЛОВ СО ВРЕМЕНЕМ

Трифонов Н. Ю., *Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь*

Никитин А. И., *Общественное объединение «Белорусское общество оценщиков», г. Минск, Беларусь*

В XXI в. количество мототехники в мире, в том числе в нашей стране, непрерывно растёт. Как следствие, возрастает потребность в оценке стоимости данного вида транспорта для различных целей, таких как постановка на бухгалтерский учёт, передача в залог, купля-продажа, решение имущественных споров, определение размера вреда, причинённого мотоциклу в результате дорожно-транспортного происшествия.

Важную роль в формировании стоимости транспортного средства играет износ, правильное определение которого является одной из первоочередных задач при оценке. Денежное выражение износа называется обесцениванием. Иногда выделяют [1–2] накопленный износ, состоящий из физического (утрата физических свойств путём естественного физического старения в процессе использования объекта оценки), функционального (выпуск более совершенной модели вследствие развития научно-технического прогресса) и внешнего (изменение экономической ситуации, например, снижение спроса на данный тип транспорта). В то же время более полувека назад один из теоретиков оценочной науки в США [3] отмечал искусственность подобного разделения, считая его вводящим в заблуждение. Утверждалось, что исследование рынка объекта оценки, является единственной надежной техникой расчета обесценивания. Конечно, это в большей степени справедливо для развитых рынков объекта оценки, дающих возможность надёжных статистических расчётов. Так или иначе, случае оценщик, основываясь на рыночных данных, имеет возможность определить **накопленное обесценивание** объекта оценки. Исследуя рынок, представляется возможность математического моделирования накопления обесценивания транспортного средства.

Аналитическое описание обесценивания машин, оборудования и транспортных средств

В оценочной деятельности широко применяется финансовая математика, отражающая изменение стоимости денег во времени. Главными инструментами в таких расчётах являются финансовые множители [4], реализованные в программном продукте Microsoft Excel. Для характеристики накопления обесценивания машин и оборудования, в том числе автомобилей и мотоциклов, применим метод фонда амортизации [5], учитывающий нелинейный характер протекания обесценивания данной техники.

В методе полагается формирование виртуального фонда амортизации, т.е. накопительного (сберегательного) фонда, предназначенного для исчерпывания в течение срока n лет экономической жизни актива суммы, равной накопленному за этот срок обесцениванию I_n вместе с процентом фонда. Другая возможная интерпретация метода амортизации заключается в том, что владелец, приобретая актив, получает фиктивный кредит в размере его будущего обесценивания, самоамортизирующийся (т. е. возвращающийся аннуитетными платежами) за срок экономической жизни.

Расчётная формула для определения текущей стоимости накопленного обесценивания имеет вид [5, с. 40]:

$$I_t = I_n \times (1+i)^{n-t} \times [(1+i)^t - 1] / [(1+i)^n - 1],$$

где I_t – величина накопленного обесценивания через t лет после начала эксплуатации; i – годовая ставка процента фонда амортизации, %; t – период времени, прошедший с начала эксплуатации, лет.

Используя вышеприведенную формулу, можно моделировать величину накопленного обесценивания дорожного транспортного средства, которое эксплуатируют в течение времени t . При этом ставка фонда амортизации i является единственным параметром, который требует подгонки по максимизации коэффициента детерминации на основе данных рынка. Главным ограничением для применения данного метода является степень развитости сегмента рынка дорожного транспортного средства, открытость этого рынка и доступность информации.

Методом фонда амортизации были проведены исследования обесценивания легковых автомобилей на рынке Республики Беларусь [6]. Было выяснено, что характеристика обесценивания (ставка фонда амортизации) постоянна внутри класса автомобилей. Настоящая работа продолжает это исследование на основе вторичного рынка страны для мотоциклов. Несмотря на различия между отдельными марками мотоциклов одного типа, можно предположить, что внутри типа мотоциклов существует общая закономерность накопления обесценивания.

Аналитическое описание обесценения для мотоциклов различных типов

Следует понимать, что данные, полученные из вторичного рынка отражают именно накопленное обесценивание, т. к. изменение стоимости объекта одной и той же модели (поколения) происходит под действием исключительно физического износа, а уменьшение стоимости данной модели вследствие выхода на рынок следующего поколения техники объясняет её функциональный износ. Также рынок достаточно быстро реагирует на изменение действующего законодательства, что является проявлением внешнего износа или удорожания. Иными словами, как ранее и отмечалось, рыночные данные учитывают именно накопленное обесценивание.

Для исследования были отобраны наиболее распространённые марки и модели мотоциклов различных типов, не имеющие внешних дефектов или улучшений, а также соответствующие их нормативному техническому состоянию. Данные были получены из интернет-источника mb.onliner.by.

В результате анализа рынка были выявлены закономерности накопления обесценения для наиболее распространённых типов мотоциклов. Кривые обесценения группируются по типам мотоциклов и представлены на рисунке 1.

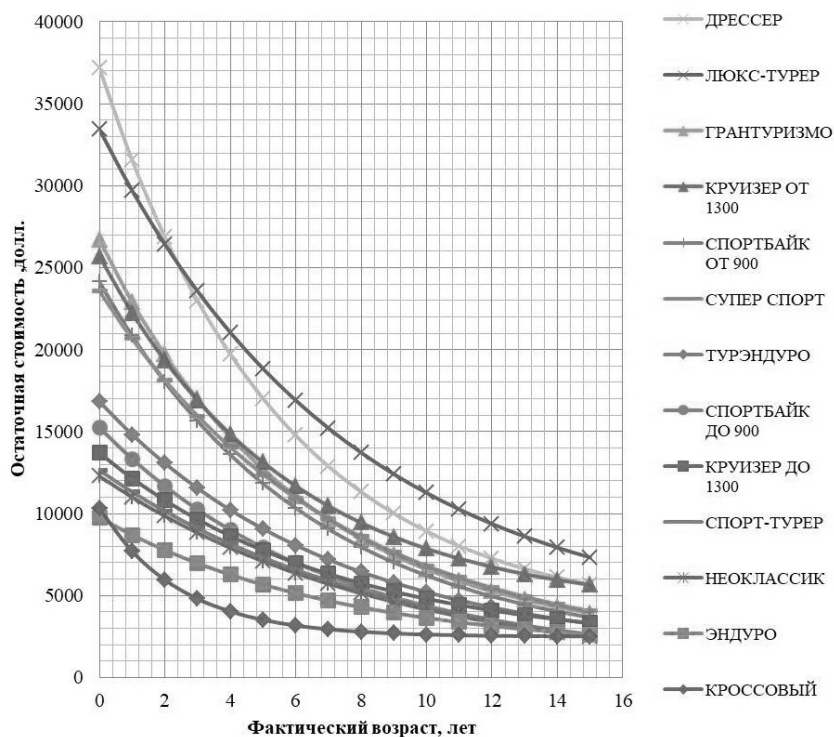


Рисунок 1 – Сводный график обесценивания по типам мотоциклов

Найденные в результате расчётов ставки фонда амортизации для различных типов мотоциклов вместе с оценкой их статистической достоверности сведены в таблице 1.

Выводы

1. Полученные значения ставки фонда амортизации имеют высокую статистическую достоверность и могут применяться оценщиками для расчёта текущего обесценивания мотоциклов описанных типов.

2. Результаты исследования применимы для мотоциклов, имеющих характерное для своего года состояние и пробег. Они не учитывают влияние улучшений и дефектов на стоимость мотоцикла.

3. Разный темп обесценивания с возрастом можно объяснить спецификой использования и функциональным назначением (например, ресурс двигателей мотоциклов типа «Кроссовый» крайне мал в сравнении с мотоциклами типа «Люкс-турер» из-за их высокой форсированности).

4. К сожалению, на данный момент возможность применить данный метод для всей разновидности мотоциклов отсутствует из-за малого количества представителей отдельных типов (например, рыночная доля мотоциклов типа питбайк ~ 1 %, мотард ~ 1 %, скарвер ~ 1 % и т. д.).

5. Следует отметить, что с развитием мотопрома классифицировать новые мотоциклы становится довольно проблематично из-за их многофункциональности.

Таблица 1 – Сводка результатов исследования

Тип мотоцикла	Ставка фонда амортизации	Коэффициент детерминации
Люкс-турер	12 %	93 %
Грантуризмо	18 %	98 %
Спорт-турер	12 %	83 %
Дрессер	20 %	85 %
Круизер более 1300 куб. см	19 %	93 %
Круизер до 1300 куб. см	15 %	87 %
Суперспорт	14 %	95 %
Спортбайк до 900 куб. см	13 %	81 %
Спортбайк более 900 куб. см	17 %	91 %
Неоклассик	11 %	79 %
Турэндуро	15 %	92 %
Эндуро	15 %	89 %
Кроссовый	50 %	95 %

Список использованных источников

1. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств / А. П. Ковалёв, А. А. Кушель, В. С. Хомяков и др. Москва: Интерреклама, 2003.
2. Попеско А. И., Ступин А. В., Чесноков С. А. Износ технологических машин и оборудования при оценке их рыночной стоимости: учебное пособие. Москва: Российское общество оценщиков, 2002.
3. Wendt P. Recent developments in appraisal theory // The Appraisal Journal. 1969. October. P. 485–494.
4. Трифонов Н. Ю. Теория оценки стоимости: учебное пособие. Минск: Вышэйшая школа, 2017.
5. Трифонов Н. Ю. Метод ускоренного износа объектов оценки // Вопросы оценки. 2013. № 3. С. 39–41.
6. Трифонов Н. Ю., Скрыган С. В. Характеристика накопленного износа автомобилей методами финансовой математики // Белорусский экономический журнал. 2014. № 3. С. 133–143.

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Хацкевич Г. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Ляликова В. И., Мазырко А. А., *Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь*

Введение. В работе проведен анализ динамики областей РБ и города Минск по конкурентоспособности за 2012 и 2017 годы.

Система показателей. Построена система показателей, отражающая конкурентоспособность изучаемых регионов, состоящая из пяти блоков: качество населения, уровень жизни

населения, качество социальной сферы, качество экологической ниши, инвестиционная привлекательность. В исследовании использованы данные официальной статистики Республики Беларусь. Данные приведены к единой шкале измерения на отрезке от 0 до 1.

Ранжирование регионов. Сравнительный анализ регионов проведен путем построения интегрального показателя. Методика построения интегрального показателя основана на методах прикладной статистики и не содержит экспертных оценок.

С помощью факторного анализа построен интегральный показатель конкурентоспособности регионов РБ за каждый год. Проанализирована динамика регионов от 2012 до 2017 года. При этом все исходные показатели отсортированы по степени их влияния на рейтинг.

Актуальность повышения конкурентоспособности Беларуси подтверждается Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. [1]. Одними из основных положений в этой программе являются:

- создание условий для качественного воспроизводства населения;
- содействие развитию рациональной структуры занятости населения;
- повышение эффективности использования рабочей силы и ее качества;
- повышение реальных доходов как основного фактора улучшения качества жизни и формирования среднего класса в стране;

- обеспечение стабильной, финансово устойчивой пенсионной системы.

В рамках стратегии основными составляющими качества жизни белорусов выступают доступность для населения высококачественных услуг образования и здравоохранения, обеспеченность жильем повышенной комфортности, широкий доступ к культурным благам, высокие стандарты личной и экологической безопасности.

В работе [2] проведен сравнительный анализ конкурентоспособности регионов Республики Беларусь по пространственным данным за 2011–2014 годы, в работе [3] – анализ конкурентоспособности регионов Республики Беларусь по панельным данным за 2011–2015 годы. Объектом исследования данной работы является конкурентоспособность регионов Беларуси на уровне областей и города Минск за 2012 и 2017 годы. В работе построен рейтинг регионов Республики Беларусь, выявлены основные факторы дифференциации по конкурентоспособности. Исходные данные взяты из официальных источников [4].

Система показателей состоит из 5 блоков: качество населения, уровень жизни, качество социальной сферы, качество экологической ниши, инвестиционная привлекательность [2, 3]. Показатели приведены к единой шкале измерения на отрезке [0, 1]. В результате применения факторного анализа система из 25 исходных показателей была преобразована в 3 главных фактора. В таблице 1 приведены собственные значения, процент сохраняемой и накопленной дисперсии главными факторами за 2017 год.

Таблица 1 – Процент сохраняемой и накопленной дисперсии (2017 год)

Фактор	Собственные значения	% сохраняемой дисперсии	% накопленной дисперсии
1	13,19	52,77	52,77
2	4,52	18,10	70,87
3	3,11	12,46	83,33

В таблице 2 приведены значения факторных нагрузок для показателей конкурентоспособности. Высокие значения факторных нагрузок выделяют основные факторы дифференциации по конкурентоспособности за рассматриваемый период. Ими оказались показатели из блоков инвестиционной привлекательности, качества населения и уровня жизни населения.

Наиболее значимыми оказались следующие показатели: доля работников с высшим образованием, объем платных услуг, персонал, занятый научными исследованиями и разработками (таблица 2).

Таблица 2 – Факторные нагрузки трех главных факторов (2017 год)

Показатель	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Доля работников с высшим образованием	0,992	-0,126	0,008
Объем платных услуг	0,991	-0,113	-0,009
Персонал, занятый научными исследованиями	0,981	0,126	-0,079
Соотношение среднедушевых доходов с БПМ	0,970	0,217	0,024
Розничный товарооборот	0,953	0,252	-0,010
Ожидаемая продолжительность жизни	0,952	-0,224	0,115
Коэффициент демографической нагрузки	0,941	-0,251	-0,083
Уровень зарегистрированной безработицы	0,905	0,339	0,124
Валовой региональный продукт	0,888	0,445	0,007
Коэффициент естественного прироста	0,802	0,028	0,272
Численность практикующих врачей	0,797	-0,264	0,087
Выбросы в атмосферный воздух	0,765	-0,427	0,409
Производственный травматизм	0,632	-0,319	-0,630
Коэффициент младенческой смертности	0,389	-0,301	0,260
Рентабельность продаж	-0,589	0,141	0,495
Обеспеченность населения жильем	-0,817	0,426	0,302
Удельный вес убыточных предприятий	-0,828	-0,525	-0,002
Коэффициент миграционного прироста	0,443	0,880	0,036
Использование свежей воды	-0,574	0,697	0,146
Отношение экспорта к импорту	-0,187	0,653	-0,634
Инвестиции в основной капитал	-0,242	0,516	0,049
Обеспеченность средним медицинским персоналом	0,085	-0,946	-0,034
Соотношение браков и разводов	0,061	-0,229	0,297
Объем продукции промышленности	-0,447	0,351	-0,778
Удельный вес отгруженной инновационной продукции	0,014	-0,192	-0,967

На основании значений первых трех главных факторов, весом которых является процент сохраняемой ими дисперсии, построен рейтинг областей и города Минск (таблица 3).

Таблица 3 – Рейтинг регионов Республики Беларусь за 2017 год

Регион	R
г.Минск	119,00
Минская	18,89
Брестская	-10,97
Гродненская	-11,30
Могилевская	-22,91
Гомельская	-43,19
Витебская	-49,52

Лидером является город Минск. В Минской области конкурентоспособность выше среднего (значение интегрального показателя больше нуля). Ниже среднего значения конкурентоспособность Брестской, Гродненской и Могилевской областей. Аутсайдерами являются Гомельская и Витебская области.

В таблице 4 приведены собственные значения, процент сохраняемой и накопленной дисперсии главными факторами за 2012 год. В таблице 5 приведены значения факторных нагрузок для показателей конкурентоспособности в 2012 году.

Основными показателями дифференциации оказались: объем платных услуг, персонал, занятый научными исследованиями и разработками, доля работников с высшим образованием (таблица 5). На основании значений первых трех главных факторов, весом которых является процент сохраняемой ими дисперсии, построен рейтинг областей и города Минск (таблица 6).

Таблица 4 – Процент сохраняемой и накопленной дисперсии (2012 год)

Фактор	Собственные значения	% сохраняемой дисперсии	% накопленной дисперсии
1	13,15	52,62	52,62
2	4,72	18,88	71,50
3	3,74	14,95	86,45

Таблица 5 – Факторные нагрузки трех главных факторов (2012 год)

Показатель	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Объем платных услуг	0,994	-0,100	-0,018
Персонал, занятый научными исследованиями	0,990	0,084	-0,053
Доля работников с высшим образованием	0,986	-0,155	0,053
Соотношение среднедушевых доходов с БПМ	0,985	0,099	0,029
Коэффициент миграционного прироста	0,967	0,209	-0,087
Коэффициент демографической нагрузки	0,957	-0,117	-0,137
Розничный товарооборот	0,953	0,024	0,055
Ожидаемая продолжительность жизни	0,898	-0,249	0,298
Валовой региональный продукт	0,880	0,414	-0,204
Численность практикующих врачей	0,852	-0,326	0,060
Уровень зарегистрированной безработицы	0,820	0,530	-0,011
Коэффициент естественного прироста	0,794	-0,066	0,438
Рентабельность продаж	-0,568	0,326	0,212
Обеспеченность населения жильем	-0,901	0,218	0,175
Удельный вес убыточных предприятий	-0,950	-0,172	0,061
Отношение экспорта к импорту	0,111	0,943	-0,141
Инвестиции в основной капитал	-0,006	0,876	0,070
Коэффициент младенческой смертности	0,484	0,578	0,330
Использование свежей воды	-0,524	0,542	0,070
Обеспеченность средним медицинским персоналом	0,139	-0,950	-0,076
Соотношение браков и разводов	-0,270	0,000	0,809
Выбросы в атмосферный воздух	0,366	-0,319	0,753
Производственный травматизм	-0,023	-0,555	-0,606
Удельный вес отгруженной инновационной продукции	0,283	-0,160	-0,869
Объем продукции промышленности	-0,076	-0,038	-0,994

Таблица 6 – Рейтинг регионов Республики Беларусь за 2012 год

Регион	2012
г. Минск	118,70
Минская	24,39
Брестская	-14,01
Гродненская	-15,47
Могилевская	-17,53
Гомельская	-43,14
Витебская	-52,94

Рейтинг регионов за рассматриваемые годы не изменился. На первом месте с большим отрывом находится город Минск. Второе, третье и четвертое места занимают Минская, Брестская и Гродненская области. Рейтинг Брестской и Гродненской областей, как за 2012, так и за 2017 годы практически не отличается. Могилевская область по данным 2012 года имела рейтинг, близкий к Брестской и гродненской областям. А к 2017 году сильно сдала позиции. Гомельская и Витебская области являются аутсайдерами, их позиции практически не

изменились. В качестве положительной тенденции следует отметить сокращение размаха интегрального показателя. Так в 2012 году он составлял 171,6, а к 2017 году уменьшился до 168,5, что составляет – 2 %.

Основными показателями конкурентоспособности за 2017 год оказались доля работников с высшим образованием в организациях, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, а также объем платных услуг, соотношение среднедушевых доходов с БМП, розничный товарооборот торговли. Эти же показатели выделены и за 2012 год. Разница состоит в увеличении значимости образованности населения. Так, если за 2012 год этот показатель был третьим по значимости, то в 2017 году он вышел на 1 место.

В стратегии экономического развития Европа-2020 запланировано получение высшего образования не менее 40% молодых людей в возрасте 30–34 лет [5]. В Минске этот доля населения с высшим образованием приближается к 41 %, а в остальных регионах составляет только 20–23 %.

Развитие общества в последние десятилетия обусловило формирование к настоящему времени экономики знаний. Трансформационные процессы, связанные с экономикой знаний, заставляют уделять большое внимание вопросам системного образования, которое обеспечивает переподготовку кадров и обучение на протяжении всей жизни.

Таким образом, в качестве перспектив повышения конкурентоспособности регионов можно предложить повышение уровня образованности работников в организациях и на предприятиях, что позволит создавать новую продукцию, востребованную на внутреннем и внешнем рынке.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 20.01.2019.
2. Ляликова В.И. Основные факторы повышения конкурентоспособности областей Республики Беларусь/В.И. Ляликова, А.А. Ланевская // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. / Ред. коллегия: М.К. Кравцов (гл. ред.) [и др.]. – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Вып. 10. – С. 55–63.
3. Хацкевич Г.А. Статистическое оценивание динамики конкурентоспособности регионов Беларуси на основе интегрального показателя / Г.А.Хацкевич, В.И.Ляликова, А.А.Ланевская // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 25–32.
4. Регионы Республики Беларусь 2017: стат. сб.: в 2 т. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск: РУП «ИВЦ БСК», 2017. – Т 1. – 786 с.
5. Статистические данные стран Евросоюза [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евросоюза. – Режим доступа: <http://www.ec.europa.eu/Eurostat>. – Дата доступа: 02.02.2019.

СЕКЦИЯ 3

БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС И ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сопредседатели:

Карачун И. А.,

**к.э.н., доцент,
зав. кафедрой корпоративных финансов**

Короткевич А. И.,

**к.э.н., доцент,
зав. кафедрой банковской экономики**

ON THE CONSTRUCTION OF MACHINE LEARNING ALGORITHMS FOR PREDICTING LIQUIDITY FACTORS OF THE BANKING SECTOR

Suvalov V., Belarusian State University, Minsk, Belarus

At the present stage, approaches based on methods of machine learning are relevant for analyzing the liquidity factors of the banking system of the Republic of Belarus. There is an opinion that machine learning is inextricably linked with such a branch of science and technology as artificial intelligence. However, it should be understood that the use of artificial intelligence to solve machine learning problems is only one of the approaches.

The term machine learning itself was proposed by Arthur Samuel in 1959 in «Some Studies in Machine Learning Using the Game of Checkers» [1]. The formal and most popular definition of machine learning tasks in Western literature appeared in the work of the same name by Tom Mitchell in 1997 [2, 2]. According to him, the program learns some experience E to solve a certain class of problems T , if the performance indicator P , when performing tasks from T , improves with the advent of new experience E . From this definition, it should be understood that machine learning is any algorithm by which a computer program acting on this algorithm begins to solve the task set for it better.

The tasks of machine learning are divided into several broad areas. In supervised learning the algorithm builds a mathematical model of a data set that contains both input information (also called just inputs) and information about the required output parameters (outputs). For example, if the task was to determine whether the image contains a specific object, the data for supervised machine learning will include images with and without this object (inputs). In addition, each image will have a label (output) indicating whether the desired object is in the image. In special cases, the input may be only partially available or limited to special feedback. These algorithms with partial participation the supervisor received the name of semi-supervised learning. They develop mathematical models from incomplete data.

Classification algorithms are also examples of supervised learning algorithms. Classification algorithms are used when outputs are limited to a finite set of values. For a classification algorithm that filters emails, the input will be the incoming letter, and the output will be the name of the folder in which the email will be sent.

In unsupervised learning the algorithm builds a mathematical model of a data set that contains only inputs and does not require outputs. Unsupervised learning algorithms are used to search for a data structure, such as grouping or clustering data points.

The reinforcement learning algorithms receive feedback in the form of positive or negative reinforcement in a dynamic environment and are used in autonomous vehicles or in learning to play against a human opponent [3]. These algorithms teach the program a specific action iteratively based on whether it approached the expected result during previous attempts. Machine learning algorithms can be used to find the unobserved probability density function in density estimation problems. In addition meta-learning algorithms have recently emerged. They study the machine learning process itself in order to develop optimal approaches for solving certain problems based on previous machine learning experience.

Finally, we mention the regression analysis algorithm, which is one of the simplest methods of machine learning. However, it should not be argued that the simplicity of this approach indicates the senselessness of its use, because the result is ultimately important, and there is no objective reason to abandon the simple but effective approach. Based on this, the algorithm of regression analysis and forecasting of liquidity factors of the banking system of the Republic of Belarus has the right to exist.

Let us consider this algorithm in more detailed way. And start with the definition of regression analysis, which is the process of assessing the relationship between variables. In this case, it is supposed to build a certain type of functional dependence between independent variables (inputs) and dependent (outputs). This method is mainly used to predict and clarify the causal relationship between variables. The regression methods basically differ depending on the number of independent variables and the type of relationship between independent and dependent variables.

Simple linear regression is a type of regression analysis, where the number of independent variables is one, and there is a linear relationship between the independent (x) and dependent (y) variables. Based on the input data, we are trying to build a linear relationship that predicts the value of the dependent variable as accurately as possible. The line can be modeled based on the linear equation shown below.

$$y = \beta_0 + \beta_1 * x \quad (1)$$

The goal of the linear regression algorithm is to find the best values for β_0 and β_1 . To assess the quality of the model, a cost function is used.

The cost function helps us determine the best values for β_0 and β_1 , which would provide the best linear relationship between variables. To solve this problem, the search task is transformed into a minimization problem, where we want to minimize the error between the predicted value and the actual value. For this purpose, one of the many methods for estimating the predictive error is appropriate. By minimizing this function, we can get the values of β_0 and β_1 that best satisfy the original goal.

This simple idea can be implemented in an algorithm that optimizes the cost function by searching for dependencies between variables with minimal forecast error. It is obvious that more complex forms of the functional relationship between variables can be used.

Thus, using a dataset, the program, guided by the decision-making function of costs, can select the best functional relationship between variables, suggesting it for use by a human analyst.

List of sources

1. Samuel, A. Some Studies in Machine Learning Using the Game of Checkers / A. Samuel // IBM Journal of Research and Development. – 1959. – Vol. 3 (3). – P. 210–229.
2. Mitchell, T. Machine Learning / T. Mitchell. – McGraw Hill Professional, 1997. – 432 p.
3. Bishop, C. Pattern Recognition and Machine Learning / C. Bishop. – Springer, 2006. – 783 p.

ФИНАНСОВАЯ НАДЕЖНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МЕТОДИК ОЦЕНКИ

Бигдан И. А., *Харьковский государственный университет
питания и торговли, г. Харьков, Украина*

Сегодня рынок страхования жизни в Украине характеризуется ростом основных показателей, объемом валовых премий и валовых страховых выплат, уровнем страховых выплат, активов, страховых резервов. 9 месяцев 2018 г. также демонстрируют положительную динамику показателей – страховыми компаниями собрано 2,7 млрд грн. валовых премий, выплачено страхователям 0,5 млрд грн., что больше аналогичного периода 2017 г. на 35,6 % и 29,8 % соответственно [1]. Несмотря на достаточно ограниченный ассортимент страховых услуг, наиболее привлекательными для населения остаются: накопительное страхование и страхование жизни, что составляет 54,9 % и 38,1 % общего объема валовых страховых премий. Вместе с тем, результаты развития рынка страхования жизни в Украине определяются

деятельностью компаний-монополистов, которые занимают ключевые позиции на рынке по основным показателям. Из 31 страховой компании 100 % объема собранных валовых премий приходится на 20 компаний, однако 96,7 % этого объема обеспечено лишь 10-ю компаниями. Среди них в рейтинге лидеров СК «МЕТЛАЙФ», СК «ТАС ЛАЙФ», СК «УНИКА ЖИЗНЬ». Для сохранения своих позиций на рынке страхования жизни ключевыми становятся вопросы обеспечения финансовой надежности, которую можно рассматривать как индикатор гарантии выполнения компаниями своих финансовых обязательств перед страхователями. Эти гарантии должны подкрепляться стабильными, последовательными, в полном объеме страховыми выплатами, что требует наличия у компаний постоянного пополняемого платежного запаса. К сожалению, ежегодно путем исключения из государственного реестра финансовых учреждений рынок страхования жизни покидают страховые компании, которые не смогли обеспечить выполнение норм действующего законодательства. Так, их число в 2015 году составило 8 ед., в 2016 году – 10 ед., в 2017 году – 6 ед., в 2018 году – 3 ед. [2]. Следовательно, проблема обеспечения финансовой надежности компаний требует ее всеобъемлющей оценки. Вместе с тем, наши исследования доказали отсутствие единого подхода к оцениванию финансовой надежности страховщиков [3; 4; 5; 6] из-за неоднозначности интерпретации этого понятия. В отечественной научной литературе предлагаются различные подходы к оцениванию финансовой надежности, сгруппированные следующим образом: 1) методические подходы, в основу которых положено определение интегрального показателя финансовой надежности страховой компании; 2) методические подходы, в основу которых положен расчет одного показателя финансовой надежности страховой компании или системы показателей финансовой надежности страховой компании; 3) методические подходы, которые основываются на теоретическом фундаменте построения методики оценки финансовой надежности страховой компании [4].

Несмотря на возможность получения определенной оценки надежности страховой компании, методики первых двух групп имеют недостатки: отсутствие научного обоснования применения конкретного единичного показателя /системы, содержащей различный набор показателей, что не позволяет в полной мере измерить всю многогранность категории «финансовая надежность»; отсутствие нормативных значений показателей, не позволяющих проводить сравнение уровня финансовой надежности с другими страховыми компаниями; неучтенность специфики деятельности страховой компании; ориентированность методик оценки на финансовые показатели деятельности страховых компаний без детализации рынка страхования на рисковое и страхование жизни. Методики оценки третьей группы носят более теоретический характер и касаются изучения областей анализа финансовой надежности компании.

На практике для выявления уровня финансовой надежности страховых компаний по страхованию жизни, до 16 января 2018 г. применялась методика анализа деятельности страховщика в соответствии с рекомендациями, утвержденными распоряжением Государственной комиссии по регулированию рынка финансовых услуг Украины от 17.03.2005 г. № 3755. В основе методики положен расчет комплексного (интегрального) показателя финансовой надежности лайфовых страховых компаний на базе 9 показателей в рамках тестов раннего предупреждения, что позволяет оценить ее уровень как устойчивый, удовлетворительный, граничный или неудовлетворительный. Несмотря на свою завершенность, данная методика также имеет ряд недостатков, среди них отсутствие теоретических значений показателей, недооценка особенностей функционирования компании страхования жизни коэффициентами важности отдельного показателя в интегральном показателе ее финансовой надежности; недооценка динамики уровня финансовой надежности [3, с. 140].

Анализ состояния научных исследований в области оценки финансовой надежности страховых компаний [3–9] позволил нам сформулировать следующие положения:

- учитывая особенности категории «финансовая надежность» страховщика, обобщенную характеристику уровня финансовой надежности можно получить с помощью использования только комплексного показателя;

- комплексный показатель целесообразно формировать на основе применения рейтинговых методов;

- система показателей для оценки финансовой надежности компании по страхованию жизни должна включать как абсолютные, так и относительные показатели, наиболее полно раскрывающие сущность самой категории и особенности функционирования лайфовых компаний;

- при выборе показателей для оценки уровня финансовой надежности страховой компании необходимо учитывать требования Правил по обязательным критериям и стандартам адекватности, диверсификации и качества активов страховщика [9].

В основу рейтинговой методики положен выбор факторов, которые определяют привлекательность страховой компании с точки зрения клиентов: уровень задолженности; ликвидность страховой компании; уровень страховых выплат; прирост страховых премий; прирост уставного капитала страховой компании; вхождение страховой компании в международную финансовую группу (международную страховую компанию); уровень перестрахования; наличие кредитного рейтинга страховой компании от международного либо внутреннего рейтингового агентства; коэффициент финансовой устойчивости [10]. В зависимости от значения и установленного диапазона каждому фактору присваивается балл от 1 до 4, и определяется его важность путем присвоения весового значения. Значение комплексного показателя финансовой надежности страховой компании определяется суммированием чисел, полученных путем умножения балла на весовое значение каждого фактора. Для определения рейтинговой группы, в которую попадает страховая компания в зависимости от установленного диапазона, используется таблица рейтинга (табл. 1).

Таблица 1 – Критерии присвоения рейтинговых категорий

Значение комплексного показателя	Рейтинговая категория	Содержание категории
от 3,4 до 4,00	<i>A</i>	Высокий уровень привлекательности для клиентов
от 2,6 до 3,39	<i>B</i>	Средний уровень привлекательности для клиентов
от 1,8 до 2,59	<i>C</i>	Удовлетворительный уровень привлекательности для клиентов
от 1,00 до 1,79	<i>D</i>	Низкий уровень привлекательности для клиентов

Для апробирования рейтинговой методики оценки финансовой надежности нами были использованы годовые отчетные данные одной из ведущих украинских топовых страховых компаний СК «ТАСС ЛАЙФ» за 2015–2017 гг., данные рейтингового агентства ООО «Кредит-Рейтинг» за 2017 г. Результаты расчета комплексного показателя представлены в таблице 2 и свидетельствуют, что СК «ТАСС ЛАЙФ» соответствует по общему показателю 2,55 балла рейтингу финансовой надежности категории *C* – удовлетворительный уровень привлекательности для клиентов. Вместе с тем, в соответствии с оценкой рейтинга ООО «Кредит-Рейтинг» uainsAA она характеризуется как компания с очень высокой финансовой надежностью по сравнению с другими украинскими страховыми компаниями. Следовательно, несмотря на простоту использования рейтинговой методики, она не лишена недостатков. Поскольку доля собственных средств в их капитале небольшая, и должна быть не менее 10 %, высокая оценка фактора требует корректировки с учетом иного диапазона значений. Например, при диапазоне значения показателя >20 % – 4 балла, от 10–20 % – 3 балла, от 5–10 % – 2

балла, меньше 5 % – 1 балл. Относительно кредитных рейтингов необходимо подходить индивидуально к каждой страховой компании (украинская, международная) и осуществлять градацию рейтингов с учетом требований украинского законодательства и международных стандартов. Так, для украинских страховых компаний присваивать при кредитном рейтинге uainsA-uainsAAA – 4 балла; uainsBBB – 3 балла; uainsBB- uainsB – 2 балла; uainsCCC – 1 балл, uainsCC-uainsC – 0 баллов. Внесение корректировок в данную методику оценки финансовой надежности позволяет получить иную сумму балльной оценки СК «ТАС ЛАЙФ» – 2,75, что соответствует рейтинговой категории *B* – средний уровень привлекательности для клиентов.

Таким образом, на сегодняшний день отсутствует универсальная методика оценки финансовой надежности компаний по страхованию жизни. Это определяет необходимость дальнейших научных исследований, их ориентацию на особенности страховой отрасли и ее сегменты, анализ отечественной практики, изучения международного опыта оценивания финансовой надежности компаний по страхованию жизни.

Таблица 2 – Результаты расчета показателей для рейтинговой оценки финансовой надежности страховой компании «ТАС ЛАЙФ» в 2017 г.

№	Показатель	Значение	Диапазон значения	Балл (Б)	Вес (W)	БхW
1.	Соотношение обязательств к капиталу (на 31.12)	68,4 %	0–75 %	4	0,1	0,4
2.	Соотношение высоколиквидных активов к обязательствам (на 31.12)	19,7 %	30 %	1	0,15	0,15
3.	Соотношение страховых выплат в отчетном периоде к валовым премиям предыдущего периода	48,3 %	45–60 %	4	0,2	0,8
4.	Соотношение прироста премий в отчетном периоде к премиям предыдущего периода	36,5 %	> 20 %	4	0,15	0,6
5.	Соотношение прироста капитала в отчетном периоде к капиталу предыдущего периода	46,8 %	> 20 %	4	0,05	0,2
6.	Собственники, иностранная корпоративная структура; физическое лицо-нерезидент; резиденты Украины	нет	–	1	0,2	0,2
7.	Соотношение доли премий, переданных перестраховщикам, к сумме валовых премий	0,4%	> 5 %	1	0,05	0,05
8.	Рейтинги международных / отечественных рейтинговых агентств	«Кредит-Рейтинг» uaAA	–	2	0,05	0,1
9.	Соотношение собственного капитала к капиталу компании	10,3 %	> 20 %	1	0,05	0,05
	Общая оценка					2,55

Список использованных источников

1. Підсумки страхового ринку України за 9 місяців 2018 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00647.pdf>.
2. Річні звіти Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity-Natskomfinposluh.html> or forinsurer.com/.
3. Кисільова, І. Ю. Оцінка фінансової надійності страховика / І. Ю. Кисільова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/5. – С. 139–143.

4. Малинич, Г. М. Методичні підходи до аналізу фінансової надійності страхових компаній: переваги та недоліки / Г.М. Малинич // Економіка 113 – 114 / 2009. – С. 87–89.
5. Чайковська, В. П. Оцінка забезпеченості фінансової надійності страхових організацій в Україні / В. П. Чайковська // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 12. – С. 35–39.
6. Шишпанова, Н. А., Шкарлет Т. В Систематизація показників оцінки фінансової надійності страхових компаній / Н. А. Шишпанова, Т. В. Шкарлет // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2015. – № 5. – С. 140–146.
7. Надієвець, Л. М., Левчук, Г. О. Платоспроможність як основа надійності страхової компанії / Л. М. Надієвець, Г. О. Левчук // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту: Економічні науки. – Хмельницький, 2016. – № 10. – С. 141–149.
8. Шірінян, Л.А. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л.А. Шірінян // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 37–48.
9. Розпорядження Нацкомфінпослуг від 21.03.2017 р. № 631 «Про схвалення проекту розпорядження Нацкомфінпослуг «Про внесення змін до Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/files/.../2017/2017-03-21/РК-631.pdf>.
10. Братюк, В.П., Гудачок, Я.Ю. Дослідження управління фінансовою надійністю страховика на прикладі страхових компаній України / В.П. Братюк, Я.Ю. Гудачок [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3509.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Бичель И. С., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Проблема оценки кредитоспособности, и как результат – финансирования, важного для развития национальной экономики сегмента малого бизнеса является в современных условиях одной из наиболее актуальных. Причина просроченной задолженности, если отбросить макроэкономические факторы, в большей части кроется в неверном выборе методики и подхода оценки кредитным учреждением кредитоспособности субъекта малого бизнеса.

В условиях увеличивающейся конкуренции на рынке кредитования субъектов сегмента малого предпринимательства наблюдается несколько подходов оценки кредитоспособности:

- традиционный подход;
- статистический скоринговый подход;
- математический скоринговый подход;
- классический подход.

Традиционный подход оценки кредитоспособности в большинстве случаев аналогичен подходу оценки кредитоспособности субъектов среднего и крупного бизнеса. Чаще всего данный подход не предполагает выезд на место ведения бизнеса кредитополучателя, анализ происходит на основании данных бухгалтерской отчетности в офисе банка.

Согласно данному подходу, платежеспособность предприятия, анализ финансового состояния осуществляется на основании трех коэффициентов с учетом критериев оценки платежеспособности, установленных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» [1]:

- коэффициента текущей ликвидности;
- коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициента обеспеченности обязательств активами.

Данный подход позволяет достаточно быстро проанализировать финансовое положение предприятия и качество финансовой отчетности.

Коэффициенты показывают только часть картины.

Таким образом, данный подход должным образом не применим к предприятиям малого бизнеса, так большинство предприятий малого бизнеса работает в черной либо серой зоне экономики и наиболее адекватную картину динамических тенденций развития предприятий малого бизнеса возможно получить только на основе управленческой отчетности.

К тому же подход наиболее неэффективен для оценки микро и малых предприятий, так как они большей частью представлены индивидуальными предпринимателями и частными предприятиями, которые освобождены от ведения бухгалтерского учета.

Скоринговый подход представляет собой модель, на основе которой кредитное учреждение определяет вероятность возврата денежных средств конкретным предпринимателем без посещения места ведения бизнеса предпринимателя [2].

По сути скоринг является балльной оценкой. В самой идее балльной оценки кредитного риска нет ничего опасного. Все вопросы заключаются в скоринговой карте – наборе показателей и характеристик и соответствующих им весовых коэффициентов в баллах.

Большинство скоринговых карт построены на основе статистической системы, которые пришли из розничного кредитования. Логика статистических систем заключается в том, что предприниматели, занятые в одной сфере бизнеса (например, розничной торговле бытовой техникой) и имеющие схожие условия ведения бизнеса, способны показывать приблизительно одинаковый финансовый результат. Кредитоспособность кредитополучателя рассчитывается не на основании индивидуальных показателей, а на основании статистических показателей группы предпринимателей с однородным видом деятельности.

В российских банках статистические скоринговые системы широко применялись и давали хороший результат в начале 2010-х гг.

Начавшийся спад экономики середины 2010-х гг. показал, что скоринговые статистические модели принятия решения не оправдывают ожиданий, поскольку «заточены» под развивающийся рынок. Согласно статистике, в настоящее время в банках Российской Федерации наблюдается рост просроченной задолженности особенно по кредитам, выданным по модели «кредитных фабрик» (статистической скоринговой системе кредитования) [3].

Статистический скоринг не может быть эффективным инструментом для принятия решения о кредитоспособности малого предприятия в условиях нормального (не «галопирующего») развития экономики. Этому есть ряд причин.

1. Данная модель оценки уравнивает способности/возможности предпринимателей в определенной группе, делает их идентичными друг другу.

2. Макроэкономическая ситуация может измениться в любой момент, внеся коррективы в поведенческую модель развития малых предприятий.

3. Часть бизнеса малыми предприятиями может вестись неформально, а без посещения места ведения бизнеса предпринимателя сделать полноценный вывод о кредитоспособности невозможно.

4. Повышенные процентные ставки, что делает подобные условия кредитования неконкурентоспособными.

В отличие от статистического скоринга, математический скоринг, основанный на индивидуальном анализе является многофакторной математической моделью, не базирующейся на статистике однородных групп. По сути это индивидуальная оценка кредитоспособности предпринимателя, имеющая в качестве базиса анализ коэффициентов финансового состояния предпринимателя, его кредитной истории, качества обеспечения и некоторых других факторов.

Математическая скоринговая модель индивидуального анализа вполне работоспособна на любой дистанции и в любых условиях и не требует частых корректив. Вместе с тем, ей присущи некоторые недостатки статистической скоринговой модели:

- отсутствие возможности сделать полноценный вывод о бизнесе без посещения места ведения бизнеса.

- повышенные процентные ставки по кредитам как компенсатор риска при использовании скоринговой модели.

Классический подход также позволяет подойти к предпринимателю более индивидуально.

Данный подход появился в Республике Беларусь с началом просветительской деятельности Европейского банка реконструкции и развития в нашей стране в 2001 г. [4].

Основной принцип данного метода состоит в следующем: формирование аналитиком наиболее достоверной оценки кредитоспособности предпринимателя путем максимального контакта с предпринимателем, посещения места ведения хозяйственной деятельности предпринимателя и сбора следующей информации: истории развития бизнеса и наличия связанных компаний; общей информации о бизнесе: количества собственников бизнеса, количества объектов ведения бизнеса, количества задействованных в бизнесе сотрудников, условий ведения хозяйственной деятельности, схемы работы бизнеса, наличия всех необходимых для анализируемого вида деятельности разрешительных документов и их актуальность, данных для составления управленческого баланса, управленческого отчета прибылей и убытков, отчета о движении денежных средств, данных для детализации цели кредита, описания проекта, на финансирование которого необходим кредит, данных о предлагаемом и возможном дополнительном обеспечении, данных о планах и перспективах развития бизнеса; данных о социальном положении собственников и основного руководства бизнеса: статус в обществе, наличие дорогостоящих активов в личной собственности, и т. д.

Принимая во внимание тот факт, что бухгалтерская отчетность субъектов малого бизнеса не всегда дает полную информации для анализа, метод:

- основывается на изучении факторов, влияющих на финансовое равновесие бизнеса кредитополучателя, на основании анализа ежемесячных показателей управленческой отчетности;

- в качестве инструментов проведения финансового анализа используется аналитическое/справочное заключение, содержащее управленческий баланс, отчет о прибылях и убытках за последние месяцы, отчет о движении денежных средств (период охвата по времени зависит от параметров анализируемого бизнеса и кредита).

Для проверки данных, полученных в ходе анализа и правильности заполнения аналитического заключения используется инструмент Cross-Checking – перекрестная проверка данных, в состав которой входит анализ, базирующийся на связи трех отчетов (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) [5].

Визуальная оценка бизнеса также позволяет аналитику проверить и сравнить те финансовые данные, которые предоставил предприниматель, с теми данными, которые он получил непосредственно на месте.

Однако и у этого подхода есть возможный недостаток – низкий уровень квалификации кредитных специалистов. Зачастую работа таких специалистов сводится к уточнению у кредитополучателя необходимых данных и внесению их в аналитическое заключение. Ни полноту, ни достоверность данных аналитик не проверяет.

Решение данной проблемы может быть следующее – использование с классическим методом математической системы индивидуального анализа.

Данный подход позволяет:

- осуществлять контроль за соблюдением кредитной методологии;
- анализировать финансовые данные на предмет полноты и достоверности;
- ранжировать проект по уровню кредитного риска;

По сути, сочетание классического метода и математической системы индивидуального анализа позволяет провести качественный классический анализ. Аналитик работает только с

первичной информацией. Работа с первичной информацией позволяет организовать максимальное информационное наполнение проекта, что уменьшает человеческий фактор.

Все данные, вносимые в аналитическое заключение, могут быть проверены многофакторными моделями Cross-Checking.

Таким образом, если математическая скоринговая модель сбалансирована, результаты будут вполне адекватными. Конечно, скоринг на основе индивидуального анализа не может учесть всех нюансов и не может быть всегда объективным, но в стандартных ситуациях (а их 80 %) это очень хороший помощник. Но не более чем помощник. Все-таки принятие решения должно оставаться за человеком. Ведь как показывает практика, в сегменте малого бизнеса много нюансов и очень различная специфика ведения бизнеса, а для принятия верного решения о возможности кредитования предпринимателя необходимо сформировать полноценную картину его финансового состояния путем анализа фактических данных бизнеса, работы с первичной информацией и анализа нефинансовых факторов.

Список использованных источников

1. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
2. Вагина, И. А. Рейтинговая оценка банками субъектов малого бизнеса / И. А. Вагина // НИРС БГЭУ – 2012: сборник научных статей [студентов]. Вып. 2 / М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т»; [редкол.: Г.А. Короленок (пред.) и др.]. – Минск : РИВШ, 2012. – С. 16–18.
3. Самиев, П. Просрочка в сегменте МСП: стабилизация или новый виток роста? / П. Самиев // Банковское обозрение [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/prosrochka-v-segmente-msp-stabilizaciya-ili-novyy-vitok-rosta/> – Дата доступа: 10.02.2019.
4. Ждан, Т. Г. Микрофинансирование в Республике Беларусь: проблемы и перспективы / Т. Г. Ждан, Е. П. Семиренко // НИРС БГЭУ – 2011 : сборник научных статей [студентов]. Вып. 1 / М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т»; [редкол.: Г.А. Короленок (пред.) и др.]. – Минск : РИВШ, 2011. – С. 43–46.
5. Бичель, И.С. Перекрестная проверка достоверности финансовых показателей в финансовом учете предприятия: связь трех отчетов / И.С. Бичель // Беларусь-2030: государство, бизнес, наука, образование: мат. V Межд. Науч. Конф., посвящ. 20-летию образования экономического факультета Белорус. Гос. Ун-та, Минск, 14 дек. 2018 г. / Белорусский государственный университет. – Минск: Право и экономика, 2018 – С. 26–28.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Боровик П. Н., Колотуха С. Н., *Уманский национальный университет
садоводства, г. Умань, Украина*

Как известно, Украина взяла курс на реформирование системы государственного пенсионного страхования. Первым шагом на пути реформ, как показывает ретроспективный анализ отечественной социально-пенсионной системы, было введение именно единого социального взноса.

Этот платеж изымается в соответствии с требованиями Закона Украины от 8 июля 2010 № 2464-VI «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» и заменил собой взносы в четыре социально-пенсионных фонда, которые продолжают функционировать в Украине несмотря на его введение.

При этом ключевая роль в мобилизации и распределении сумм уплаченного единого социального взноса принадлежала органам Пенсионного фонда Украины. Именно на них

была возложена задача учета плательщиков этого взноса, сбора и учета мобилизованных его сумм, контроля за полнотой и своевременностью уплаты взноса.

Наряду с этим, несмотря на реформирование системы социально-пенсионного страхования, бюджеты украинских государственных социально-пенсионных фондов в течение 2010–2018 гг. остаются финансово зависимыми от госбюджета.

Анализ деятельности Пенсионного фонда Украины свидетельствует об остром дефиците собственных поступлений бюджета Пенсионного фонда Украины.

Стоит отметить, что в Украине с целью решения этой проблемы формируется резерв средств Пенсионного фонда, ресурсы которого используются для обеспечения своевременного и в полном объеме финансирования выплаты пенсий и предоставления социальных услуг. При этом, размер такого резерва соответствует месячной потребности средств на указанные цели.

С целью сохранения резерва расходов на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда в будущих периодах и получения дополнительных доходов, Пенсионный фонд инвестирует средства такого резерва и использует при необходимости как сам резерв, так и доходы от его инвестирования на покрытие дефицита бюджета фонда. Наряду с этим, следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода бюджет Пенсионного фонда Украины в исследуемом районе вообще не получал на копейки средств на выплату пенсий за счет такого резерва. Кроме того, доходы от инвестирования свободных средств Пенсионного фонда Украины за весь период его функционирования не были достаточными для покрытия дефицита его средств [1].

Поэтому, единственным реальным источником погашения как дефицита, так и кассовых разрывов бюджета Пенсионного фонда сейчас являются ассигнования из государственного бюджета. Именно этот метод выравнивания доходной способности пенсионного бюджета используется в практике деятельности Пенсионного фонда Украины.

При этом аналогичная ситуация с мобилизацией собственных доходов бюджетов остальных отечественных государственных целевых фондов, которые, хотя и в меньшей степени, как Пенсионный фонд Украины, но тоже обеспечивают выполнение своих задач и функций не только за счет собственных источников поступлений, но и частично за счет средств, поступающих в их бюджеты из государственной казны [1].

В то же время, в последние годы финансово-экономический кризис требует пересмотра направлений использования бюджетных ресурсов и повышения уровня самодостаточности бюджетов как Пенсионного фонда Украины, так и других государственных целевых фондов, функционирующих в сфере социального страхования и социального обеспечения граждан.

Конечно, государство не может не пытаться повлиять на формирование доходной базы бюджетов социально-пенсионных фондов. В частности, шагами со стороны государства в этом направлении были введение единого социального взноса и передача функций по администрированию этого платежа органам Пенсионного фонда Украины. В то же время, поскольку такие меры не решили проблему финансового обеспечения отечественных государственных социально-пенсионных фондов, с 2013 г. на органы Министерства доходов и сборов Украины (нынче – Государственной фискальной службы Украины) были возложены обязанности по администрированию единого взноса на общеобязательное государственное социальное.

Наряду с этим, кардинальные реформы системы отечественного государственного социально-пенсионного страхования, проведенные в Украине, не решили проблему самодостаточности бюджетов социально-пенсионных фондов, что и было причиной их дальнейшей трансформации.

Механизм начисления, уплаты и распределения сумм единого социального взноса со времени его введения существенно трансформировался. При этом заданиями для его реформирования были упрощение механизмов уплаты и распределения, а также повышение уров-

ня самодостаточности бюджетов государственных социально-пенсионных фондов, что функционируют в Украине. Соглашаясь с тем, что в целом проведение реформы в этой отрасли несколько сократят уровень дефицита бюджета отечественных социально-пенсионных фондов, отметим, что они, к сожалению, не дадут ожидаемых результатов.

Поэтому проблема надлежащего формирования доходной базы социально-пенсионных фондов для Украины остается актуальной. С целью ее решения во времена финансовой нестабильности важнейшей задачей для государства является разработка практических мер, которые бы позволили хотя бы частично сбалансировать доходы и расходы бюджетов Пенсионного фонда Украины и других государственных целевых фондов, функционирующих в сфере социального страхования и социального обеспечения граждан.

По мнению авторов этой публикации, реальным шагом на пути увеличения доходов бюджетов отечественных социально-пенсионных фондов может быть расширение базы изымания единого социального взноса за счет отдельных расходов граждан на приобретение предметов роскоши, а именно элитного жилья, иностранных туристических путевок, авиабилетов, а в ближайшем будущем – билетов на космические путешествия.

Список использованных источников

1. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах – К.: 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2018.pdf.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Винницкая О. А., *Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, г. Умань, Украина*

Существенную роль в формировании бюджетной политики и организации бюджетного процесса занимает межбюджетное регулирование, целью которого является перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами для обеспечения соответствия полномочий на осуществление расходов, закрепленных законодательными актами за соответствующими бюджетами и финансовых ресурсов, которые должны обеспечивать их выполнение. К текущим официальным трансфертам зачислялись денежные средства, которые получали бюджеты нижестоящих уровней за недостаточные эффективности доходных источников. Капитальные официальные трансферты предусматривали целевое использование полученных средств, преимущественно для выполнения органами местного самоуправления делегированных полномочий.

Согласно современному отечественному законодательству к межбюджетным трансфертам принадлежат не только средства, которые получают местные бюджеты из государственного бюджета, но и перечисления средств от местных бюджетов в государственный бюджет. Трансферты являются одной из форм финансирования социально-экономического развития, инструментом его регулирования, одним из источников пополнения местных бюджетов. По Бюджетному кодексу Украины межбюджетные трансферты – это «средства, которые безвозмездно и безвозвратно передаются из одного бюджета в другой» [1].

Межбюджетные трансферты в Украине является основной формой реализации межбюджетных отношений и направлены на сбалансирование и выравнивание финансовых возможностей соответствующих бюджетов. К 2015 г. в Украине имелись следующие основные формы межбюджетных трансфертов, предусмотренные Бюджетным кодексом Украины (статья 96): дотации выравнивания; субвенции; средства, передаваемые в государственный бюд-

жет Украины и местные бюджеты из других местных бюджетов, и другие дотации. Однако после принятия изменений в Налоговом и Бюджетном кодексах, утвержденных Верховной Радой Украины 28 декабря 2014, использование этих видов трансфертов было приостановлено. Согласно внесенным изменениям в Бюджетный кодекс Украины, межбюджетные трансферты подразделяются на [1]:

- 1) базовую дотацию – трансферт, предоставляемый из государственного бюджета местным бюджетам для горизонтального выравнивания налогоспособности территорий;
- 2) субвенции;
- 3) реверсную дотацию – средства, которые передаются в государственный бюджет из местных бюджетов для горизонтального выравнивания налогоспособности территорий;
- 4) дополнительные дотации (на компенсацию потерь доходов местных бюджетов вследствие предоставления льгот, установленных государством). Такие изменения существенно повлияли на механизм формирования местных бюджетов. Важно то, что выравнивание осуществляется не по расходам, а по доходам местных бюджетов. Подобный подход используется во многих странах Европы и мира и предполагает, что доходы на душу населения местных бюджетов после выравнивания должны колебаться в пределах 20–40 %. Выравнивание происходит по двум налогам: налогу на прибыль предприятий для областных бюджетов и налогом на доходы физических лиц для бюджетов объединенных территориальных общин, бюджетов городов, районов и областных бюджетов. Формула выравнивания предусматривает, что местные бюджеты с уровнем поступлений ниже 0,9 среднего показателя по Украине получают базовую дотацию в размере 80 % разницы до этого порога. Для местных бюджетов с уровнем поступлений в пределах от 0,9 до 1,1 выравнивания не производится. Если индекс налогоспособности составляет более 1,1, то изымают в фонд выравнивания половину средств превышения через реверсную дотацию.

Итак, в современных условиях трансферты занимают важное место в межбюджетных отношениях, они являются основным методом бюджетного регулирования.

Трансферты в бюджетных системах с устойчивым распределением доходов и полномочий по расходам является основным механизмом гармонизации межбюджетных отношений.

И. А. Лунина высказывает мнение по разделу трансфертов для местных бюджетов на несколько видов [2, с. 375]: дотации – трансферты для краткосрочного сбалансирования финансовых возможностей бюджетов; дотации выравнивания – трансферты для выравнивания финансовых возможностей регионов; субвенции – трансферты для участия государственного бюджета в финансировании решения определенных региональных и местных проблем.

Трансферты первого вида услуг в случаях, когда доходы и расходы бюджетов разных уровней меняются по-разному и, следовательно, возможно возникновение финансовых трудностей, а также когда возникает необходимость во внесении определенных изменений в первоначальное распределение доходов.

Второй вид трансфертов предоставляется в случаях, когда они не имеют специального целевого направления, их предоставление не нарушает самостоятельности местных органов власти, то есть получатель средств остается свободным в своих решениях [2, с. 375].

Трансферты третьего вида могут предоставляться для финансирования определенного направления деятельности, то есть иметь целевой характер. Предоставление целевых трансфертов является экономически оправданным, если при распределении задач между различными уровнями власти не удалось сравнить полезность региональных и местных товаров и услуг, а через налогообложение не удалось достичь фискальной эквивалентности, то есть привести в соответствие перечень пользователей благом и тех, кто платит налоги в соответствующий бюджет [2, с. 376].

Законодательством закреплена достаточно большое количество различных трансфертов, без которых местные бюджеты не смогут иметь достаточный размер доходов для предоставления гражданам общественных благ [3, с. 204]. Динамика межбюджетных трансфертов за 2010–2017 гг. приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Межбюджетные трансферты за 2010–2017 гг., млн грн.

Название трансферта	Предусмотрено на							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всего по субвенциям социальной защиты населения	26 772,4	36 508,9	43 731,9	49 543,5	52 570,7	63 654,9	94 419,9	125 917,1
Всего по трансфертам общего фонда	73 243,9	90 639	117 653	115 421	120 136	174 802,1	195 667	265 633,7
Всего по трансфертам специального фонда	8 080,96	5 877,24	10 772,2	6 544,4	17 452,7	1 601,7	1 076,1	13 590,4
Всего по общему и специальному фондам	81 324	96 516	128 425	121 965	137 588	176 403,8	196 743	279 224,1
Средства, поступающие из местных бюджетов в Государственный бюджет	7 089,89	2 507,12	1 137,23	1 469,2	2 003,2	-	-	-
Реверсная дотация	-	-	-	-	-	3 644,1	3 114,8	3 922,8

Источник: рассчитано по данным Государственной казначейской службы Украины [4].

Как видно из таблицы 1, почти все разновидности трансфертов с каждым годом увеличиваются. В частности, величина субвенций социальной защиты населения в 2017 г. увеличилась на 33 % по сравнению с 2016 г. и в четыре раза по сравнению с 2010 г.

В финансировании расходов местных бюджетов с каждым годом все большую роль играют трансферты из государственного бюджета, за счет которых с 2010 г. финансируется больше половины расходов местных бюджетов, причем в течение последних восьми лет фактические поступления трансфертов были ниже их объема, которые были запланированы: в 2011 г. – на 2 %; в 2012 г. – на 3 %; в 2013–2014 гг. – на 5 %, в 2015 г. – на 1 %, 2017 г. – на 2 %.

Социальные трансферты являются мощным инструментом перераспределения доходов и способом реализации перераспределительной политики государства. Трансфертные платежи влияют на то, как суммарный доход общества распределяется между его членами. Внутренняя структура социальных трансфертов различается в зависимости от особенностей модели социальной политики и содержит в себе три обобщенных элемента: социальное страхование; социальную помощь; детское пособие [5].

Как показывают исследования Института демографии и социальных исследований НАНУ, механическое увеличение доли социальных трансфертов в структуре доходов не имеет пропорциональной зависимости со степенью неравенства в обществе. Несовершенная политика предоставления социальных трансфертов привела к тому, что социальные выплаты не уменьшают, а наоборот, увеличивают неравенство в распределении доходов.

Из приведенного выше можно сделать следующие выводы. По результатам оценки воздействия межбюджетных трансфертов на доходную часть местных бюджетов определено, что необходимость в межбюджетных трансфертах – дополнительных средств, переданных из государственного бюджета в местные, возникает вследствие несоответствия распределения полномочий между органами управления распределению доходных источников на их выполнение. В структуре доходов местных бюджетов значительную часть занимают трансферты, доля которых в 2017 г. в общих поступлениях составляла 56,4 %. Вместе с тем наблюдается тенденция и к росту общего объема трансфертов. То есть, размер трансфертов с каждым годом увеличивается, что показывает зависимость местных бюджетов от дополнительных средств, поступающих из государственного бюджета страны.

Таким образом, межбюджетные трансферты играют важную роль в стимулировании развития местных бюджетов и создании условий для увеличения доходов органов местного самоуправления. Если доходы местных бюджетов увеличиваются, то, соответственно, уве-

личивается государственный бюджет, поэтому государство как высший орган управления финансовыми ресурсами должно обеспечивать местные бюджеты доходными источниками для выполнения как собственных, так и делегированных полномочий.

Список использованных источников

1. Бюджетный кодекс Украины. Сведения Верховной Рады Украины (ВВР) [Электронный ресурс], 2010. – № 50–51. – Режим доступа: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Лунина, И. А. Государственные финансы и реформирования межбюджетных отношений Украины / И.А. Лунина // Научная мысль. – 2006. – С. 375–376.
3. Кузьминчук, Н. В. Анализ видов межбюджетных трансфертов по решению региональных проблем формирования бюджетов / Н. В. Кузьминчук // Проблемы экономики. – 2013. – № 4. – С. 198–205.
4. Статистические данные. Официальный сайт Государственной казначейской службы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. В отношении основных направлений реформирования трансфертной политики государства. Аналитическая записка. Национальный институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/595/>.
6. Винницкая, О. А. Влияние межбюджетных трансфертов на доходную часть местных бюджетов / О. А. Винницкая // Вестник Херсонского государственного университета. Серия «Экономические науки». – 2015. – Вып. 14. – С. 139–142.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Власенко М. Н., *Национальный банк Республики Беларусь,
г. Минск, Беларусь*

До глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. доминировал международный консенсус, что центральные банки должны концентрироваться лишь на поддержании низкой и стабильной инфляции, а монетарные меры, направленные на «закрытие» разрыва выпуска, способны поддерживать и финансовую устойчивость. Считалось, что монетарный регулятор должен оставаться нейтральным по отношению к несбалансированности цен на активы, уделяя внимание лишь ограничению воздействия финансовых шоков на макроэкономические условия. При этом финансовый сектор не включался в макроэкономические модели, а между управлением ликвидностью и монетарной политикой существовало строгое разделение. Системному финансовому риску и его потенциальному макроэкономическому воздействию уделялось мало внимания; бытовало мнение, что чрезмерное регулирование может помешать функционированию кредитного рынка, а для поддержания финансовой стабильности достаточно микропруденциальных мер банковского надзора.

Поступательное снижение волатильности инфляции и рост производства в развитых странах с начала 2000-х лишь увеличивали доверие к доминировавшей парадигме. Однако разрушительные последствия мирового кризиса 2008–2009 гг. наглядно продемонстрировали ограниченность такого подхода. Обеспечение устойчивости каждого отдельного финансового института при помощи микропруденциальных мер оказалось недостаточным для сохранения финансовой стабильности в масштабах национальной экономики. Банки переносили существовавшие риски со своих балансов, нерегулируемые финансовые учреждения принимали на себя банковские операции (так называемый «теневой» банкинг), а корреляция между различными видами рисков серьезно недооценивалась. Стало очевидным, что ценовая стабильность не является достаточным условием для стабильности финансовой (финансовая не-

стабильность способна повышать волатильность цен и подрывать производство, а проблема нулевой нижней границы процентных ставок ограничивает эффективность денежно-кредитной политики в кризисные времена). Выявление слабых мест в традиционной системе регулирования после кризиса привело к возникновению нового консенсуса: для борьбы с цикличностью в динамике рынков наряду с монетарной политикой должна использоваться так называемая макропруденциальная политика.

Национальные регуляторы и международные организации используют различные дефиниции финансовой стабильности, которые, тем не менее, лежат в русле общего понимания необходимости четкого разграничения объектов и факторов финансовой стабильности. Объекты финансовой стабильности – это исключительно сами организации, предоставляющие финансовые услуги (не их пользователи), а также сферы и средства их взаимодействия с клиентами (рынки и инфраструктура). В то же время к факторам относятся все остальные участники финансового рынка, действия и состояние которых может прямо или косвенно повлиять на устойчивость финансовых посредников, и иные сектора экономики. В общем виде финансовую стабильность можно определить, как состояние, при котором банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, платежная система и финансовый рынок надлежащим образом выполняют присущие им функции и сохраняют способность к их выполнению в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов [1].

С устойчивостью финансового сектора экономики тесно связано понятие «системный финансовый риск», под которым подразумевается риск значительного ухудшения функциональных качеств финансового сектора экономики, вызванного наступлением неблагоприятного события, способного распространиться на всю систему посредством использования таких ее уязвимостей, как подверженность отдельных финансовых учреждений идентичным рискам, диспропорции в структурной организации финансового сектора, а также склонность финансовых учреждений к принятию на себя чрезмерных внешних рисков во время фазы роста финансового цикла. Реализация данного риска способна привести к масштабным макроэкономическим последствиям. В то же время ключевая проблема, связанная с анализом и оценкой системного финансового риска, заключается в том, что данный риск очень сложно обнаружить, еще труднее обосновать его присутствие на фактических данных. Хорошо известен тот факт, что, когда финансовый сектор наиболее уязвим к системному риску, он выглядит наиболее устойчивым. Так, на этапе нарастания системного риска объем неплатежей по финансовым обязательствам находится на низком уровне. На этом фоне финансовые учреждения не склонны корректировать свою политику и продолжают дальнейшее проциклическое наращивание кредитного портфеля. На этапе материализации системного риска уровень неплатежей существенно увеличивается, ухудшающееся качество кредитного портфеля вызывает дальнейшее сокращение кредитования, что в конечном итоге приводит к существенному замедлению экономической активности.

Монетарная политика и традиционный банковский надзор не направлены на сдерживание системного риска, который в основном «скрыт» между сферами их ответственности и проявляется главным образом в междусекторальных финансовых связях (банков и отраслей материального производства, банков и сектора государственных финансов, сектора государственных финансов и внешнеэкономического сектора, и т. д.), а также тесно связан с финансовыми циклами, т. е. периодическими колебаниями в способности участников финансового рынка осознавать и оценивать истинный уровень совокупных финансовых рисков. Обеспечивать финансовую стабильность в стране и противодействовать нарастанию системного риска призвана макропруденциальная политика, которая занимает промежуточное положение между монетарной политикой центрального банка и микропруденциальным регулированием надзорного органа.

Конечная цель макропруденциальной политики – ограничение системного финансового риска; две ключевые задачи – повышение устойчивости финансового сектора и сглаживание финансовых циклов.

Сфера действия макропруденциальной политики гораздо шире полномочий микропруденциального регулирования, так как она нацелена на защиту всей финансовой системы. Поэтому сфера ее ответственности должна охватывать все субъекты, составляющие финансовую систему (финансовые рынки, финансовые посредники (банки, страховые, лизинговые компании, субъекты фондового рынка и т. д.), финансовая инфраструктура), а также теневую банковскую систему (фонды денежного рынка, небанковские ипотечные кредиторы, хедж-фонды и т. д.).

Система макропруденциальной политики включает в себя четко выстроенную систему макропруденциального анализа, направленного на раннюю идентификацию кризисных ситуаций на финансовых рынках; наличие релевантного политического инструментария (в основе как правило – традиционные меры микропруденциального регулирования, дополненные исходя из принципов системности и динамизма); а также эффективные организационные и институциональные основы проведения (координация внутри регулятора и межведомственное согласование).

Система ранней идентификации кризисных ситуаций на финансовых рынках включает в себя четыре основных элемента:

1) мониторинг показателей финансовой устойчивости (ПФУ) на базе их объединения совместно с другими индикаторами в так называемую панель индикаторов (*dashboard*) – регулярно обновляемое визуальное представление комплексной информации, сгруппированной по смыслу так, чтобы ее можно было легко интерпретировать и фокусироваться на основных тенденциях;

2) проведение стресс-тестирования системно значимых финансовых институтов, т.е. оценки их чувствительности к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным негативным событиям;

3) использование систем раннего предупреждения (*early warning system*, СРП) – специализированных экономико-математических моделей, способных давать оценку вероятности возникновения финансового (банковского, валютного, долгового) кризиса в рамках статистически оптимального подхода. Несмотря на то, что СРП не обладают идеальной точностью предсказания, они предлагают систематический метод выявления потенциальных тенденций финансовой нестабильности и позволяют получить количественную оценку вероятности реализации важнейших финансовых рисков;

4) построение композитных «синтетических» индикаторов, характеризующих условия функционирования финансового рынка (разнообразные индексы системного риска, индикаторы фаз финансового и бизнес-цикла, карты и диаграммы рисков, и т. п.).

При осуществлении макропруденциального анализа используется широкий круг источников данных, выходящих за рамки макроэкономической и пруденциальной статистики. В мире набирает популярность тенденция использования микроданных.

Инструменты, позволяющие национальному регулятору управлять и/или смягчать проявления системного финансового риска, называются макропруденциальными [2]. Они должны обеспечивать разумный компромисс между стабильностью финансового сектора и экономическим ростом. Кроме того, весьма важным является определение подходящего момента времени для активации / деактивации соответствующего инструмента. Использование таких мер должно быть транспарентным, гибким, последовательным.

Для того, чтобы макропруденциальная политика была эффективной, необходимы также сбалансированные институциональные механизмы ее организации. Они должны обеспечивать готовность действовать (четкое распределение полномочий, важная роль центрального банка, порядок подотчетности, имплементированный в законодательство), способность действовать (доступ к информации, наличие «мягких» и «жестких» инструментов), а также возможность межведомственного сотрудничества в области оценки рисков и смягчение их последствий.

Можно выделить несколько моделей институциональной организации проведения макропруденциальной политики в стране в зависимости от исторических и политико-экономических предпосылок. В одних ключевая роль в обеспечении финансовой стабильности отводится центральному банку (Англия), в других – министерству финансов (Франция), в-третьих – межведомственному органу (Швеция). Однако во всех институциональных моделях предполагается тесное кооперирование и взаимодействие всех государственных органов в процессе мониторинга и достижения финансовой стабильности.

Экономические и социальные издержки финансовых кризисов очень велики. Вместе с тем результаты макропруденциальной политики по уменьшению вероятности и последствий таких кризисов видны только в средне- и долгосрочной перспективе, в то время как издержки макропруденциального регулирования ощущаются и видны мгновенно, особенно финансовыми институтами и их заемщиками. По этой причине макропруденциальное регулирование часто сталкивается с политическим давлением и лоббированием финансовым сообществом своих интересов. Это приводит к существованию такой проблемы, как «предвзятое бездействие» (*inaction bias*), которая требует эффективной макропруденциальной политики, стимулирующей оперативные и решительные действия по устранению рисков финансовой стабильности. Институциональная организация макропруденциальной политики должна способствовать смягчению эффекта «предвзятого бездействия».

Необходимо учитывать, что уровень, источники и зоны концентрации системного финансового риска постоянно изменяются, что может привести к перманентному запаздыванию мер макропруденциальной политики (*policy gaps*) и, соответственно, потере ею эффективности. Для преодоления отмеченного недостатка требуется кооперация макропруденциальной политики с другими направлениями государственного регулирования экономики.

Макропруденциальное регулирование в Беларуси имеет гораздо менее продолжительную историю [3]. Стартовой точкой с некоторой долей условности можно считать 2013 год, когда в соответствии с изменениями в Банковский Кодекс Республики Беларусь у Национального банка появилась новая функция, заключающаяся в мониторинге финансовой стабильности в стране. Основной целью такого мониторинга стали выявление и оценка угроз устойчивой работе банковского сектора и уязвимых мест финансовой системы. Мониторинг финансовой стабильности осуществляется в соответствии с принципами регулярности, оперативности, системности, транспарентности, взаимодействия, а также адекватности методологии и инструментария. Результаты мониторинга финансовой стабильности размещаются Национальным банком на его официальном сайте в Internet не реже 1 раза в год, а также представляются в Правительство Республики Беларусь, Министерство финансов, Министерство экономики, Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц, другие заинтересованные государственные органы в целях обеспечения финансовой стабильности.

В следующем, 2014 году, Национальный банк в соответствии с указами Президента Республики Беларусь получил полномочия по регулированию деятельности лизинговых компаний, микрофинансовых организаций и деятельности на внебиржевом рынке Форекс. С 2015 г. Национальный банк создает и ведет реестр юридических лиц, осуществляющих учет векселей, а также устанавливает критерии в отношении банков-нерезидентов, выпускающих и авалирующих векселя. В 2016 г. Национальному банку поручено осуществлять надзор за ОАО «Банк развития Республики Беларусь», которое является системно значимым игроком на отечественном финансовом рынке. Таким образом, к настоящему времени регуляторные полномочия Национального банка не распространяются лишь на страховой сектор и рынок ценных бумаг.

Закрепление вышеуказанных функций за Национальным банком дало существенный толчок развитию небанковского сегмента финансового сектора экономики Беларуси. Прежде всего, разработан ряд актов законодательства, которыми упорядочена деятельность органи-

заций небанковского сегмента. Формирование надлежащего правового поля и прозрачных условий для деятельности на данном сегменте финансового сектора стало хорошим стимулом для начала деловой активности отечественных финансовых учреждений и привлечения в сектор иностранного капитала, а также основой для формирования эффективной конкуренции между участниками финансового рынка.

Далее, в 2015 г. в структуре Национального банка появилось самостоятельное Управление финансовой стабильности, которое взяло на себя организацию и координацию работ по мониторингу финансовой стабильности. К задачам данного подразделения относится выработка предложений, направленных на изменение условий и параметров функционирования финансовой системы, а также обеспечение ее развития. В 2016 г. в Беларуси был создан Совет по финансовой стабильности. Возглавляют данный Совет Председатель Правления Национального банка и Первый заместитель Премьер-министра страны; также в его состав входят Министр экономики, Министр финансов, их первые заместители, а также три заместителя Председателя Правления Национального банка.

Совет по финансовой стабильности организует и координирует взаимодействие государственных органов при осуществлении мониторинга финансовой стабильности, включая комплексный анализ факторов, оказывающих влияние на сохранение финансовой стабильности (состояние платежного баланса, консолидированного бюджета, юридических лиц, домашних хозяйств, государственного долга, долга органов местного управления и самоуправления, долга, гарантированного Республикой Беларусь и местными исполнительными и распорядительными органами, долга банков, предприятий и домашних хозяйств, иные факторы). В числе основных задач Совета по финансовой стабильности – разработка и координация выполнения мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности. Кроме этого, Совет координирует деятельность на финансовом рынке уполномоченных государственных органов по регулированию и надзору, разрабатывает механизмы разрешения кризисных ситуаций на финансовом рынке.

Выше указаны этапы становления макропруденциальной политики в Беларуси с институциональной точки зрения. Однако соответствующие меры принимались и ранее 2013 года. Фактически, отдельные действия, которые можно отнести к мерам макропруденциальной политики, начали относительно регулярно предприниматься после макроэкономических корректировок 2011 г. для предотвращения вероятности возникновения системных банковских кризисов. Большинство этих мер было реализовано в рамках банковского регулирования и надзора, что вполне естественно, учитывая исключительную значимость банковского сектора в распределении финансовых активов в Беларуси. Банки являются своеобразным «связующим звеном» для всех небанковских финансовых посредников как с точки зрения потоков денежных средств, так и с точки зрения передачи рисков, поэтому значительная часть системных угроз устойчивому функционированию финансового сектора может быть ограничена посредством традиционных мер банковского надзора.

В настоящее время деятельность Национального банка по мониторингу и обеспечению финансовой стабильности нуждается в совершенствовании. Как свидетельствует накопленный зарубежный опыт, для эффективного проведения макропруденциальной политики необходим четкий юридический мандат, поэтому назрела необходимость законодательного закрепления понятий «финансовая стабильность», «системный финансовый риск» и «макропруденциальная политика» в контексте принципа совместной ответственности Национального банка и Правительства за обеспечение финансовой стабильности, с распределением ее в соответствии с имеющимися полномочиями по регулированию (Правительство ответственно за рынок ценных бумаг и страховой рынок, Национальный банк – за иные сегменты финансового рынка).

На фоне существующей правовой неурегулированности внедрение макропруденциального инструментария по ограничению системных рисков существенно замедляется. Такая

утрата оперативности снижает ожидаемый эффект от принимаемых мер. При этом ограниченный доступ к требуемой информации затрудняет выработку оптимальных решений.

Наделение Национального банка функцией обеспечения финансовой стабильности позволит приблизить институциональную основу обеспечения финансовой стабильности в стране к действующим западноевропейским стандартам (совместное постановление Европейского парламента и Совета ЕС № 1092/2010 от 24 ноября 2010 г. «О макропруденциальном надзоре за финансовой системой в Европейском Союзе и создании Европейского совета по системным рискам»), а также практике стран-партнеров Республики Беларусь по ЕАЭС (постановление Правительства Российской Федерации №571 от 5 июля 2013 г. «О Национальном совете по обеспечению финансовой стабильности»; Указ Президента Республики Казахстан №994 от 12 июня 2010 г. «О Совете по финансовой стабильности и развитию финансового рынка Республики Казахстан»), что, в частности, будет способствовать гармонизации законодательства об обеспечении финансовой стабильности в рамках ЕАЭС. В конечном итоге это позволит всем субъектам регуляторного процесса получать оперативный и полный доступ к необходимой информации, которая целиком не входит в компетенцию ни одного государственного органа, принимать согласованные и комплексные меры макропруденциального регулирования, ограничивая потенциал дестабилизирующих факторов в финансовой сфере и способствуя устойчивому социально-экономическому развитию страны, что и является конечной общей целью для всех органов государственного управления.

Список использованных источников

1. Каллаур, П. В. Концепт «финансовая стабильность» / П. В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 1. – С. 25–37.
2. Власенко, М. Макропруденциальная политика как средство сглаживания проявлений системного финансового риска / М. Власенко // Банковский вестник. – 2013. – № 20. – С. 24–32.
3. Калечиц, Д.Л. Система обеспечения финансовой стабильности в Республике Беларусь: становление, развитие и перспективы / Д.Л. Калечиц // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 4–17.

ЦИФРОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ БАНКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЕ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Голенда Л. К., Говядинова Н. Н., Забродская К. А., *Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь,*

В условиях развития цифрового банкинга повышение конкурентоспособности банка является важной задачей. Один из методов ее повышения – активное использование ресурсов и сервисов сети Интернет, в том числе цифровое продвижение, под которым будем понимать продвижение бренда и привлечение клиентов с помощью всевозможных цифровых каналов. По данным портала Statista наиболее популярными цифровыми каналами сети Интернет в Беларуси являются поисковые системы и социальные сети. Поэтому в рамках проведенного исследования использовались данные об активности банков в сервисе Youtube, который по данным международной исследовательской группы TNS в Беларуси охватывает 64 % интернет-пользователей в возрасте 18+, а также видимости сайтов банков и общем количестве подписчиков сообществ банков в наиболее популярных социальных сетях (ВКонтакте и Facebook).

Поисковые системы (Яндекс, Google) в ответ на определенные запросы выдают пользователям списки сайтов. Чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем больше пользователей переходит на него. Следовательно, возникает необходимость повысить рейтинг сайта в поисковой системе. С этой целью выполняется поисковая оптимизация (англ. Search Engine Optimization, SEO) сайта – реализация комплекса мер: повышение

соответствия web-страниц определенным поисковым запросам (релевантность) и скорости загрузки сайта; оптимизация структуры сайта, его контента и навигации; повышение коммерческой привлекательности и значимости ресурса; оптимизация кода web-страниц.

Как показывает практика при оценке эффективности продвижения сайтов в поисковых системах трафика и позиций уже недостаточно, и в настоящее время экспертное SEO-сообщество рассматривает видимость сайта как оптимальный показатель измерения результатов продвижения, который позволяет выявить, насколько сайт популярен в поисковых системах в сравнении с конкурентами. Видимость, в отличие от позиций, учитывает, насколько часто пользователи ищут ту или иную информацию, а также наличие сайта не только в ТОП-10, но и ТОП-5, ТОП-3 поисковой выдачи [1].

На основании приведенных в таблице 1 данных [1] проведено исследование влияния цифрового продвижения на чистую прибыль и конкурентоспособность банка.

Таблица 1 – Показатели конкурентоспособности банков Республики Беларусь, январь 2018 г.

Банк	Показатели цифрового продвижения банка				Profit	Индексы конкурентоспособности банка		
	Y	G&Y	Vk	F		Ip	Id	Ic
ЗАО «Альфа-Банк»	392,00	17,54 %	17354	3538	56592	0,31	0,77	0,59
ЗАО «МТБанк»	280,00	5,70 %	13872	14888	42774	0,23	0,63	0,47
ЗАО «Идея Банк»	254,90	7,65 %	0	2801	13457	0,07	0,36	0,26
ОАО «Банк БелВЭБ»	131,95	17,85 %	2663	4980	68371	0,37	0,37	0,37
ОАО «Приорбанк»	74,60	28,07 %	6181	2922	185254	1,00	0,52	0,80
ОАО «АСБ Беларусбанк»	72,37	29,36 %	14595	2969	172281	0,93	0,66	0,81
ОАО «СтатусБанк»	68,52	0,08 %	0	393	2832	0,02	0,09	0,06
ОАО «Белгазпромбанк»	58,47	16,75 %	3171	6245	104260	0,56	0,33	0,46
ОАО «Банк Москва-Минск»	47,29	9,11 %	0	4710	14296	0,08	0,19	0,15
ЗАО «Банк Решение»	40,95	2,43 %	688	848	198	0,00	0,07	0,05
ОАО «Белинвестбанк»	10,44	1,96 %	3566	2139	10205	0,06	0,12	0,09
ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	6,62	4,24 %	0	10551	27586	0,15	0,23	0,19
ОАО «Технобанк»	4,26	12,92 %	451	1168	1548	0,01	0,22	0,16
ОАО «БПС-Сбербанк»	4,17	24,65 %	16170	24195	85245	0,46	0,80	0,65
ОАО «Белагропромбанк»	1,49	19,89 %	7146	5844	21812	0,12	0,41	0,30
ЗАО «БТА Банк»	1,37	0,25 %	0	1100	2040	0,01	0,02	0,02
ОАО «БНБ-Банк»	0,04	0,25 %	0	1264	10039	0,05	0,03	0,04
ЗАО "БСБ Банк"	0,00	5,02 %	280	776	6953	0,04	0,09	0,07
«Паритетбанк» ОАО	0,00	2,40 %	132	83	8664	0,05	0,04	0,04
ОАО «Франсбанк»	0,00	0,85 %	0	0	3022	0,02	0,01	0,02
ЗАО «РРБ-Банк»	0,00	0,28 %	0	586	1641	0,01	0,01	0,01
ЗАО «АБСОЛЮТБАНК»	0,00	0,27 %	0	322	1847	0,01	0,01	0,01

Примечание: Источник: собственная разработка авторов на основе [1–3].

В процессе исследования на основе показателей цифрового продвижения: Y – активность банка в Youtube; $G\&Y$ – видимость сайта банка в Google и Yandex; Vk – общее количество подписчиков сообщества банка в ВКонтакте; F – общее количество подписчиков сообщества банка в Facebook и показателя чистой прибыли банка (таблица) с использованием индексного метода и метода «векторного развития» [4, с. 29–30] авторами построена система моделей (1–3) для оценки общего индекса конкурентоспособности банка:

$$Ic_i = \sqrt{\frac{Ip_i^2 + Id_i^2}{2}} \quad (1)$$

где Ic_i – общий индекс конкурентоспособности, Ip_i – индекс чистой прибыли, Id_i – индекс цифрового продвижения i -го банка.

Индекс чистой прибыли банка Ip_i рассчитывается следующим образом (2):

$$Ip_i = \frac{Profit_i}{Profit_{max}} \quad (2)$$

где $Profit_i$ – чистая прибыль i -го банка; $Profit_{max}$ – показатель максимальной чистой прибыли i -ых банков ($i = 1..k$, k – количество банков для сравнения).

Индекс цифрового продвижения i -го банка Id_i рассчитывается по формуле (3):

$$Id_i = \sqrt{\frac{IY_i^2 + IGY_i^2 + IVk_i^2 + IF_i^2}{4}} \quad (3)$$

где IY_i – частный индекс активности в Youtube, IGY_i – частный индекс видимости сайта в Google и Yandex; IVk_i – частный индекс общего количества подписчиков сообщества в ВКонтакте; IF_i – частный индекс общего количества подписчиков сообщества в Facebook i -го банка.

Частные индексы IY_i , IGY_i , IVk_i , IF_i рассчитываются аналогично индексу чистой прибыли (2) и зависят от показателей: активность банка в Youtube (Y); видимость сайта банка в Google и Yandex (G&Y); общее количество подписчиков сообщества банка в ВКонтакте (Vk); общее количество подписчиков сообщества банка в Facebook (F), соответственно.

Анализ полученных результатов (таблица) показал, что в ТОП-5 по цифровому продвижению банков в сети Интернет по цифровым каналам Youtube Google, Yandex, ВКонтакте и Facebook по показателю чистой прибыли и общему индексу конкурентоспособности входят коммерческие банки: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ЗАО «Альфа-Банк», ЗАО «МТБанк».

Применение инструментов регрессионного анализа позволило построить экономико-математические модели для оценки комплексного влияния каналов цифрового продвижения банка на показатель чистой прибыли (4) и общий показатель (индекс) его конкурентоспособности (5).

$$Ip = 0,78 * Id; R^2 = 0,70; F(18,80) > \text{Значимость } F(0,0003) \quad (4)$$

$$Ic = 0,93 * Id; R^2 = 0,92; F(117,73) > \text{Значимость } F(7,89E-10) \quad (5)$$

Список использованных источников

1. Глобальные исследования банковского рынка в Республике Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <https://www.artox-media.by/wiki/artox-media-predstavila-globalnoe-digital-issledovanie-bankovskogo-rynka-belarusi/>. – Дата доступа: 10.02.2019.
2. Рейтинги банков Беларуси по параметру Чистая прибыль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://viberi.by/ratings/net_profit. – Дата доступа: 10.02.2019.
3. Рейтинг Видимости сайтов в поисковых системах: Яндекс и Google. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.artox-media.by/researches/seo/> – Дата доступа: 10.02.2019.
4. Забродская, К.А. Модели и методическое обеспечение оценки уровня развития инфокоммуникационных услуг в Республике Беларусь: дис...к-та экон. наук: 08.00.13 / К.А. Забродская. – Минск, 2015. – 180 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Григорьева Я. И., Тарасов В. И., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Современные цифровые технологии, постоянно растущие ожидания со стороны клиентов и высокая конкуренция дали толчок к трансформации некогда традиционных процессов. Синергия данных факторов предопределила интеграцию передовых технологических решений в финансовые системы по всему миру.

Сегодня все чаще международные эксперты говорят о новых точках роста с внедрением технологий будущего, но, вместе с тем, обращают внимание на новый тип угроз, который таит в себе современное информационно-цифровое пространство. Высокие темпы имплементации ранее не используемых каналов и устройств передачи и хранения данных несут в себе и реальные риски для кибербезопасности.

С активным внедрением финансовых технологий или финтех (financial technology) особую актуальность стали представлять киберугрозы и обеспечение кибербезопасности. Кибернападения на финансовую систему становятся все более частыми и изощренными. Ландшафт киберугроз расширяется изо дня в день и постоянно меняется. Методы и технологии, используемые киберпреступниками для несанкционированного доступа к конфиденциальной информации, совершенствуются и постоянно трансформируются.

По последним оценкам, прямые издержки от нарушений кибербезопасности могут вырасти с 1,7 млрд долл. США в 2015 году до более чем 6,8 млрд долл. США к 2020 году [1, с. 5]. Помимо очевидного финансового ущерба от последствий киберпреступности, растут и финансовые затраты на меры по ее предотвращению. В 2017 году исследование 254 компаний в семи странах мира показало, что в годовом исчислении затраты этих компаний на реагирование и предотвращение кибератак увеличатся на 27,4 % [2, с. 15].

Значительные финансовые потери, репутационный ущерб и потеря доверия со стороны клиентов – вот то немного, с чем может столкнуться отдельная финансовая организация. А в случае последовательного заражения глобальные проблемы могут угрожать стабильности финансовой системы целой страны.

Для Республики Беларусь характерно доминирование банковского сектора, что обуславливает прямую зависимость между уровнем финансовой устойчивости в банковских организациях и стабильного функционирования всей финансовой системы страны.

Когда серьезность атаки возрастает, вполне вероятно, что только устойчивая и гибкая модель кибербезопасности может подготовить финансовые организации к выживанию в условиях неизбежных киберрисков.

Согласно глобальному индексу кибербезопасности (Global Cybersecurity Index, далее – GCI), отражающему степень готовности стран к кибератакам, среди рассматриваемых 60-стран мира по итогам 2018 года Беларусь заняла лишь восьмое место (рис. 1), при этом, возглавила данный рейтинг Япония как самая безопасная страна с точки зрения киберугроз.

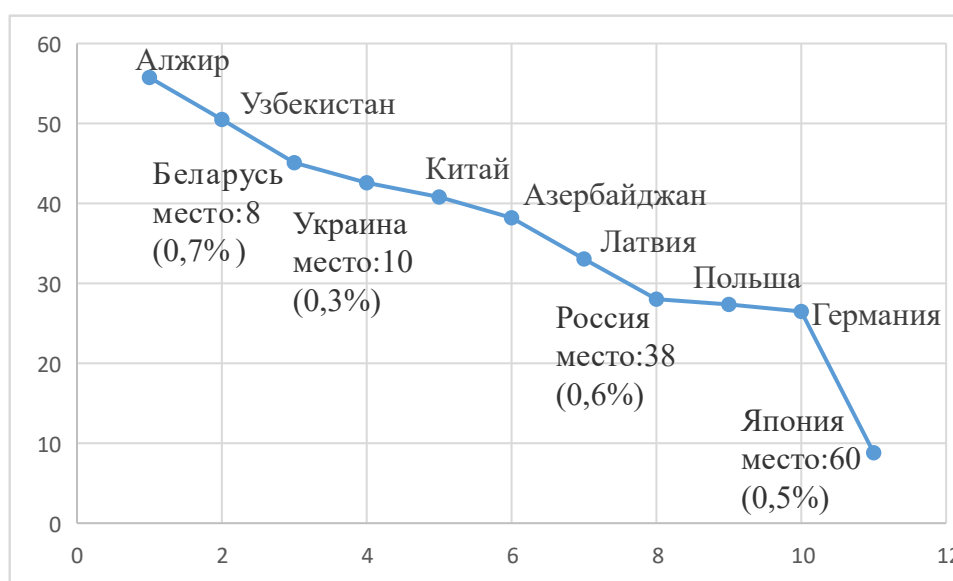


Рисунок 1 – Рейтинг стран по индексу GCI (в т. ч. финансовые атаки вредоносных программ (% пользователей))

Источник: собственная разработка на основе [3].

Для формирования эффективной системы кибербезопасности следует достоверно располагать информацией об источниках происхождения и основных каналах распространения киберугроз. Однако, киберриск – это относительно новая угроза для финансового сектора. Ввиду этого, данные о киберинцидентах скудны, а их количественного анализа недостаточно по причине отсутствия в финансовом секторе стран мира единых стандартов оценки киберриска.

На фоне растущего влияния внедряемых финансовых технологий, а также участвовавших технологических инцидентов Базельский комитет по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision, далее – БКБН) учредил целевую экспертную группу для изучения этого явления и последствий от активного внедрения финтех в банковских организациях. Результатом совместной работы стал опубликованный в декабре 2018 г. БКБН доклад «Cyber-resilience: range of practices» с описанием и сравнением ряда наблюдаемых практик киберустойчивости банков. При этом в докладе подчеркивается, что в целом в большинстве стран все еще отсутствуют общие нормативные требования к архитектуре и стандартам в области управления киберрисками [4, п.п. 3.4, с. 14].

Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года предусматривает цифровизацию банковского и иных секторов финансового рынка [5, с. 3]. При этом, для страны особую значимость на современном этапе развития представляет не только стремление к созданию полноценно функционирующей цифровой экономики, но и параллельная разработка и поэтапное внедрение эффективного механизма безопасного функционирования данной экономики будущего. А для лучшей адаптации к изменениям необходимо в первую очередь научиться своевременно оценивать потенциальные риски, а также умело управлять растущей изменчивостью, неоднозначностью и сложностью современного цифрового пространства.

Национальным банком Республики Беларусь (далее – НБРБ) в 2018 г. был предпринят ряд мер в целях повышения устойчивости банковского сектора. В частности, в рамках совершенствования надзорных требований и процедур перечень основных видов операционного риска был дополнен киберриском, дано его определение, указаны источники его возникновения [6, с. 18].

В рамках реализации мер по защите информации и кибербезопасности в Республике Беларусь в августе 2018 г. в структуре НБРБ был создан Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERTby) [7, с. 15]. В свою очередь, представители банковских учреждений выразили готовность сотрудничать и поддерживать функционирование FinCERT в нашей стране, пожелав автоматизировать процесс обмена данными об угрозах, что позволит скоординировать обмен информацией Центра, правоохранительных органов и банков, осуществлять в реальном времени анализ данных о фактах компьютерных атак в финансовых организациях и подготовку аналитических материалов, устанавливать рекомендации (стандарты) в области обеспечения защиты информации при осуществлении банковской деятельности [8, с. 62].

В период с 15 октября 2018 г. (т. е. с момента начала информационного обмена между банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями (далее – НКФО) и Центром мониторинга) по 22 января 2019 г. от 21 банка и НКФО получено и проанализировано 501 отдельное сообщение об инцидентах. Из них почти 70% классифицировано как рассылка вредоносного ПО и фишинговых ссылок, 17 % – как попытки эксплуатации уязвимостей веб-приложений, 8 % – как попытки совершения несанкционированного перевода денежных средств [9, с. 11].

В рамках проводимой работы по цифровой трансформации финансовой сферы в планах Национального банка Республики Беларусь на 2019 год предусмотрено также дальнейшее развитие цифровых банковских технологий по оказанию финансовых услуг и создание дополнительных стимулов по более активному использованию электронных платежных инструментов и средств платежа. Данная работа будет сопровождаться реализацией системных мер по противодействию киберугрозам и ограничению рисков [10, с. 6].

Поэтапные меры по организации эффективной системы управления киберриском в банковской системе Республики Беларусь с целью обеспечения кибербезопасности как необходимой меры управления финансовой устойчивостью и безопасностью функционирования банковских организаций должны стать приоритетной задачей (для всех участников финансового рынка стра-

ны), решение которой позволит наметить эффективные пути по обеспечению финансовой стабильности в стране, в т. ч. в случае возникновения нестандартных (кризисных) ситуаций.

Таким образом, принимаемые банковским регулятором инициативы с учетом международного опыта в данной области будут способствовать повышению эффективности системы обеспечения стабильности финансового сектора как необходимого условия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Innovation-Driven Cyber-Risk to Customer Data in Financial Services [Electronic resource]: World Economic Forum, 2017. – Mode of access: https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/v2/publications/2018/march/WEF_Cyber_Risk_to_Customer_Data.pdf. – Date of access: 02.10.2018.
2. The Global Risks Report 2018 [Electronic resource]: World Economic Forum, 2018. – Mode of access: <http://www.mmc.com/content/dam/mmc-web/Global-Risk-Center/Files/the-global-risks-report-2018.pdf>. – Date of access: 10.10.2018.
3. Which countries have the worst (and best) cybersecurity? [Electronic resource] // Comparitech, 2019. – Mode of access: <https://www.comparitech.com/blog/vpn-privacy/cybersecurity-by-country/>. – Date of access: 08.02.2019.
4. Cyber-resilience: range of practices [Electronic resource] // The Basel Committee on Banking Supervision, 2018. – Mode of access: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d454.pdf>. – Date of access: 02.02.2019.
5. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь, 29 марта 2017 г., № 229/6 // Национальный банк Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/finsector/P229_6.pdf. – Дата доступа: 06.08.2018.
6. О внесении изменения и дополнений в постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 октября 2012 г. № 550 [Электронный ресурс] // Банковский вестник, информационный выпуск, май 2018 г. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/bv/Arch/suppl_75.pdf. – Дата доступа: 23.09.2018.
7. О ходе реализации стратегического проекта Национального банка «Создание системы мониторинга и противодействия компьютерным атакам в кредитно-финансовой сфере (FinCERT)» [Электронный ресурс] // Банковский вестник. – 2018. – №10 (октябрь). – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10561.pdf>. – Дата доступа: 13.11.2018.
8. Итоговый документ XV Международного форума по банковским информационным технологиям «БанкИТ'2018» [Электронный ресурс] // Банковский вестник, декабрь 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10585.pdf>. – Дата доступа: 13.01.2019.
9. Обеспечение финансовой стабильности в 2018 году и задачи на 2019 год [Электронный ресурс] // Банковский вестник. – 2019. – №1 (январь). – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10589.pdf>. – Дата доступа: 11.02.2019.
10. О предварительных итогах реализации денежно-кредитной политики в 2018 году и основных задачах деятельности Национального банка на 2019 год [Электронный ресурс] // Банковский вестник. – 2018. – №12 (декабрь). – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10578.pdf>. – Дата доступа: 08.02.2019.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Гузар Б. С., Уманский национальный университет садоводства,
г. Умань, Украина

Одной из составляющих обеспечения динамики роста экономики Украины является внедрение инновационной модели развития. Именно такой путь дает возможность нашей стране сохранить и наиболее эффективно использовать существующий научно-технический

потенциал для осуществления структурных технологических изменений и занять важное место в мировом сообществе.

Основная проблема, тормозящая развитие экономики Украины на инновационной основе, – дефицит финансовых ресурсов. Обеспечить финансирование инновационных изменений сегодня невозможно только через бюджетную систему и банковский сектор. Необходимы активные действия, направленные на развитие небанковских финансовых учреждений – страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных компаний, способных мобилизовать значительный незадействованный внутренний инвестиционный потенциал. Поэтому необходимость в теоретическом обосновании и формировании целостного представления относительно финансирования инновационного развития является основой политики государства.

Основной причиной того, что наша страна является одной из наиболее пораженных мировым финансовым кризисом государств, является то, что отечественная экономика не развивается инновационно-инвестиционным путем. Следовательно, не существует сомнений в необходимости внедрения в Украине инновационной модели экономического развития, поскольку практика показывает, что именно инновационные модели способны не только обеспечить высокие показатели экономического роста, но и решить определенные социальные проблемы, обеспечить конкурентоспособность национальной экономики.

С момента принятия решения о внедрении новация приобретает новое качество и становится инновацией [5]. Неотъемлемое свойство инноваций – научно-техническая новизна и возможность практического применения в производстве. Без развитого рынка инноваций невозможно нормальное функционирование современной рыночной экономики, основанной на технических, технологических и управленческих инновациях. К сожалению, рынок инноваций был и сейчас есть самым слабым звеном украинской экономики. Поэтому Украина остро нуждается в решении задачи преобразования инноваций и инновационной политики на качественно новый этап развития рыночной экономики.

Нормативно-правовая база регулирования инновационной деятельности в Украине является фрагментарной, противоречивой и поэтому несовершенной. Выполнение принятых законов в инновационной сфере является неудовлетворительным. Однако в Стратегии развития Украины на период до 2020 года определены подходы и количественные ориентиры по осуществлению структурных изменений, основная цель которых состоит в повышении влияния инноваций на экономический рост Украины. Все это свидетельствует о том, что структура и принципы управления инновационным развитием в Украине требуют коренных изменений. Эти изменения должны быть направлены на решение основных проблем инновационного развития экономики [12].

Особое внимание следует обратить на процесс финансирования инновационного развития. По официальным данным Госкомстата [11], размер финансирования инновационной деятельности из различных возможных источников за период с 2011 г. по 2017 г. уменьшился в 1,6 раза (табл. 1).

Кроме того следует отметить ключевую роль собственных средств предприятий или учреждений в финансировании инновационных процессов, удельный вес которых в среднем за 2011–2017 гг. составляет 80,2 %. Средства государственного бюджета на инновационную деятельность в общей сумме источников финансирования составляют в последние годы около 1 % (табл. 2).

Государство, определив стратегическую цель – через инвестиционно-инновационную политику, должно способствовать динамичному развитию экономики страны как основы для подъема общего благополучия населения, обеспечить опережающий по сравнению с ростом валового внутреннего продукта, рост расходов на развитие научно-технического прогресса и поощрение инновационной деятельности предприятий.

Таблица 1 – Динамика объемов финансирования инновационной деятельности в Украине по источникам, млн грн.

Года	Общая сумма расходов	В том числе за счет			
		собственных средств	государственного бюджета	иностраных инвесторов	другие источники
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9 562,6	6 973,4	24,7	1 253,2	1311,3
2014*	7 695,9	6 540,3	344,1	138,7	672,8
2015*	13 813,7	13 427,0	55,1	58,6	273,0
2016*	23 229,5	22 036,0	179,0	23,4	991,1
2017*	9117,5	7704,3	22,8	38,3	1352,1

* Привлечение средств без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополь и части зоны проведения ООС.

Источник: [11].

Анализ финансирования инновационной деятельности со стороны государства за последние три года позволяет констатировать постепенное уменьшение средств государственного бюджета начиная с 2015 г.

Необходимо отметить, что с 2015 г. по 2017 г. финансирование инновационного развития страны при государственной поддержке уменьшилось с 344,1 млн грн до 22,8 млн грн, или в 15,1 раза. При этом наблюдается негативное явление сокращения государственных средств на осуществление инновационной деятельности по сравнению с 2014 г., в 2015 г. – на 289,0 млн. грн, в 2016 г. – на 165,1 млн. грн, в 2017 г. – на 321,3 млн. грн.

Рассмотрим динамику удельного веса расходов в структуре ВВП Украины на финансирование инновационного развития (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика удельного веса всех расходов и государственного бюджета на инновационную деятельность в ВВП

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г*	2015 г*	2016 г*	2017 г*
ВВП, млрд грн	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9
Объем финансирования инновационной деятельности, млн грн, всего	14333,9	11480,6	9 562,6	7 695,9	13813,7	23229,5	9117,5
Объем финансирования инновационной деятельности за счет средств государственного бюджета, млн грн,	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1	179,0	22,8
Удельный вес расходов на финансирование инновационной деятельности в ВВП, %	1,10	0,81	0,66	0,48	0,69	0,97	0,30
Удельный вес расходов государственного бюджета на финансирование инновационной деятельности в ВВП, %	0,1	0,2	0,2	0,2	0,03	0,01	0,01

* Привлечение средств без учета временно оккупированной территории АР Крым, г. Севастополь и части зоны проведения ООС.

Источник: [11].

В развитых странах мира показатель прироста ВВП за счет внедрения новых технологий составляет 60–90 %, тогда как в Украине его значение не достигает одного процента, несмотря на то, что Украина по количеству ученых входит в первую десятку стран мира [3].

Низкий уровень наукоемкости отечественного производства определяется не только дефицитом средств и недостаточностью стимулов и льгот, но и структурой экономики. При сохранении существующей структуры даже при росте ВВП на 3–5 % за год невозможно достичь ее реального развития, так как при существующей структуре экономики рост ВВП на 1 % требует еще большего роста расходов для этого. Для достижения необходимых позитивных изменений в масштабах и динамике роста ВВП необходимо перейти к инновационной модели структурной перестройки экономики.

В Украине затраты бизнеса на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют около 35 % от общих ассигнований в науку, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 70 % [6].

Одним из инструментов стимулирования инвестиций в научно-технологическую сферу является исследовательский налоговый кредит – уменьшение суммы начисленного налога на прибыль, предоставляемый субъекту хозяйствования в объеме, равном установленному проценту от объема расходов предприятия на НИИКР в текущем году, который не превышает установленного процента годовой прибыли предприятия (США, Италия, Япония, Канада, Австрия, Бельгия, Венгрия и др.).

Непосредственное участие государства в создании внебюджетных и венчурных фондов стимулирует частных инвесторов к вложению средств в указанные фонды. Создается механизм страхования венчурных инвестиций.

В странах Западной Европы используются такие налоговые льготы, как экстраконцессии и налоговый кредит. За счет экстраконцессий фирмы могут финансировать из своей налоговой базы более 100 % своих инновационных затрат. В Японии промышленные компании имеют право уменьшения налога на прибыль в размере 7 % инвестиций в передовую технику и технологии. В Канаде аналогичная скидка колеблется от 7 % до 20 %. В Бельгии разрешено уменьшать налогооблагаемую прибыль на 13,5 % инвестиционных затрат для малых и средних компаний и в стопроцентном объеме инвестиционных затрат, связанных с нововведениями для всех компаний. В Голландии из налогооблагаемой прибыли можно отчислять часть инвестиционных расходов – около 20–25 % [9].

В Украине еще одним источником финансирования реализации инновационной политики должен стать государственный кредит, назначение которого проявляется в первую очередь в том, что он является средством мобилизации в руках государства дополнительных финансовых ресурсов. В случае недостаточности государственного бюджета, дополнительно полученные финансовые ресурсы направляются в основном на финансирование социальных расходов. При положительном бюджетном сальдо, полученные с помощью государственного кредита финансовые ресурсы должны прямо использоваться для финансирования программ инновационного развития Украины. Это означает, что государственный кредит, являясь средством увеличения финансовых возможностей государства, может быть важным фактором ускорения социально-экономического развития страны, в частности роста ее инновационного потенциала [7].

Необходимо учесть и то, что существуют и незадействованные внешние источники финансирования инновационных преобразований – это средства, вывезенные из Украины в форме иностранных инвестиций или по нелегальным каналам [10].

Основываясь на вышеизложенных положениях, выделяем главные проблемы финансирования инновационной деятельности в Украине и факторы, которые их обуславливают:

- медленное внедрение новых технологий в производство, что приводит к замедлению процесса окупаемости инвестиций, является непривлекательным и рискованным в современном состоянии экономики страны;
- отсутствие эффективного механизма трансформации знаний в практическое их использование;

- ориентация государственной экономики развития, прежде всего на реформы среди базовых отраслей экономики, соответственно, недостаток государственных средств на инвестирование в инновационную деятельность;
- отсутствие слаженного механизма банковской системы по предоставлению долгосрочных кредитов;
- вооруженный конфликт на востоке страны, что вызывает отрицательный прирост иностранных инвестиций из-за нестабильности экономики;
- нестабильность валютного курса;
- широкомасштабная коррумпированность;
- низкий уровень защищенности права собственности;
- неразвитость логистической системы, опять же замедляет как сам процесс внедрения инноваций, так и в дальнейшем его диффузию.

Следовательно, в Украине имеются значительные незадействованные финансовые ресурсы, а также пути решения проблем которые, возможно, и нужно направить на осуществление инновационной деятельности, для чего необходимо проводить взвешенную, целенаправленную политику. Без надежной базы, стабильных источников и действенных финансовых стимулов большая часть инновационных проектов могут остаться нереализованными.

Таким образом, мобилизация внутренних резервов и использование зарубежного опыта позволит заложить основы повышения конкурентоспособности экономики Украины. И именно это при формировании необходимых внутренних условий обеспечит «инновационный прорыв» экономики и вхождение в разряд передовых конкурентоспособных экономик.

Особое значение для активизации инновационной деятельности имеет система государственного содействия финансовому обеспечению предприятий инновационной сферы. Приоритетной задачей инновационной политики должна стать реструктуризация системы стратегических приоритетов инновационного развития с сокращением их количества и сохранением тех, в которых Украина имеет существенные научные достижения и перспективы.

Поскольку фундаментальные проекты являются колоссальным стимулом для прорыва страны во всех технологических направлениях, необходимо опережающими темпами увеличивать грунтовое финансирование фундаментальных научных исследований, которые обеспечат интеллектуальный рывок страны.

Необходимо разработать и внедрить комплексную систему финансовой поддержки инновационной деятельности, в частности механизмов удешевления кредитов и поощрения банков к кредитованию инновационных проектов.

Важными инструментами также являются реформирование нормативно-правового аспекта защиты права собственности; внедрение открытой системы финансирования, то есть прозрачность в распоряжении инвестициями для демонстрации иностранным инвесторам снижение уровня коррумпированности; распространение информации об эффективности внедрения инноваций для заинтересованности рабочей силы в повышении квалификации и переквалификации.

Воплощение предложенных мероприятий будет способствовать функционированию научных и научно-исследовательских учреждений и предприятий, которые занимаются внедрением новейших технологий и техники; стимулировать увеличение иностранных инвестиций в научные учреждения, технологические парки и другие научно-ориентированные отрасли. Одновременно политика стимулирования научной и инновационной деятельности обеспечит динамичное развитие всей экономики и будет фундаментальной основой для улучшения уровня жизни населения.

Список использованных источников

1. Власова, И. Особенности финансирования инновационной сферы в развитых странах / И. Власова // Вестник КНТЭУ. – 2009. – № 1. – С. 36–46.
2. Головинов, А. Н., Ковтун, А. И. Приоритетные направления развития и проблемы финансирования инновационной деятельности [Электронный ресурс] / А.Н. Головинов, А.И. Ковтун // Эко-

номические науки. – 2010. – Режим доступа: URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64084.doc.htm.

3. Гросул, В.А. Проблемы инновационной деятельности в Украине / В.А. Гросул // Бюллетень Международного Нобелевского форума. – 2010. – №1 (3). – Т. 1. – С. 76–82.

4. Зинько, Н. Инструменты стимулирования инновационной деятельности (на примере Индии, Ирландии, Сингапура, Финляндии, Японии) / Н. Зинько // Региональная экономика. – 2006. – № 4. – С. 25–27.

5. Коринько, М. Д. Инновации в деятельности субъектов хозяйствования / М.Д. Коринько // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – №5 (95). – С. 149–153.

6. Патон, Б. Е. Наука – инновациям / Б.Е. Патон // Наука и инновации. – 2008. – №5. – С. 19–20.

7. Рожко, А. Д. Финансово-кредитные рычаги инновационного развития Украины / А.Д. Рожко // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2005. – №10. – С. 50.

8. Фонд Рината Ахметова выступает за государственное финансирование инноваций [Электронный ресурс] // Украинские новости. – 2010. – Режим доступа: URL: <http://ukranews.com/uk/news/ukraine/2010/09/20/27292>.

9. Чернова, О. В. Налоговое стимулирование инновационной деятельности / О.В. Чернова // Инновации. – 2007. – №7. – С. 18–19.

10. Шумская, С. Бегство капитала из украинской экономики: анализ и оценка по данным платежного баланса / С. Шумская // Экономическая теория. – 2008. – №4. – С. 56–77.

11. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 годы в условиях глобализационных вызовов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc>.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ СОФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

*Зазерская В. В., Брестский государственный технический
университет, г. Брест, Беларусь*

Проводимые институциональные реформы направлены на либерализацию экономики и способствуют улучшению инвестиционного климата в стране. Диверсификация экономики основана на оптимизации ее структуры, разработке механизмов управления развитием территорий и стимулирования их инновационной активности. Реализация данных мероприятий направлена на стимулирование социально-экономического развития Республики Беларусь. Вместе с тем, накопившиеся недостатки и проблемы в отраслях экономики и социальной сфере, традиционно находящихся в государственной собственности и управлении, требуют принятия кардинальных мер по ускоренному внедрению системы государственно-частного партнерства.

Государственная монополия в социальной и коммунальной сферах, градостроительстве и благоустройстве, дорожном хозяйстве, энергетике снижает эффективность использования государственных средств.

Актуализация в 2017 г. Национальной инфраструктурной стратегии (НИС) на основе Национального инфраструктурного плана Республики Беларусь на 2016–2030 гг. ориентирована на привлечение частного бизнеса к финансированию строительства новых и реконструкции существующих объектов инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства.

Начиная с 2000-х гг. темпы инвестиций в основной капитал в 1,7 раза превышали темпы роста ВВП. В результате доля инвестиций в основной капитал в ВВП возросла практически с 17,8 % в 2001 г. до 25 % в 2017 г. [3].

Мировой кризис повлиял на денежно-кредитную и бюджетно-налоговую политики, сокращение кредитования государственных программ. Эти изменения переориентировали инвестиционную политику с наращивания темпов роста инвестиций на повышение их эффективности.

С 2006 г по 2015 г порядка 40–45 % общего объема инвестиций было вложено в транспорт, связь, операции с недвижимостью (включая строительство жилья), социальную сферу. В перспективе до 2020 г потребность средств на создание инфраструктурных объектов оценивается в сумме 17,9 млрд долл., а следующее десятилетие – 50,5 млрд долл. Эти данные свидетельствуют о приоритетном развитии в Республике Беларусь инфраструктурных проектов.

В настоящее время социально-экономическое развитие Республики Беларусь столкнулось с рядом вызовов, одним из которых является необходимость увеличения капитальных вложений в современную инфраструктуру: дороги, больницы, школы и т. д. (зона ответственности государства) для развития экономического потенциала и повышения качества жизни населения при весьма ограниченных возможностях бюджетного финансирования на эти цели. Более того в последние годы прослеживается тенденция к снижению удовлетворения заявок на выделение средств из бюджета. Удельный вес расходов ГИП по отношению к ВВП с каждым годом сокращается (если в 2006 г. этот показатель составлял 1,2 %, то уже в 2015 г. – 0,5 %), это указывает на необходимость поиска новых механизмов финансирования инфраструктурных проектов для повышения качества жизни населения и поддержания уже достигнутых социальных стандартов.

НИС является одним из ориентирующих документов для бизнес-сообщества, который направлен на привлечение его к финансированию строительства новых и реконструкции существующих объектов инфраструктуры на принципах ГЧП. В связи с этим считаем необходимым развивать практику привлечения внебюджетных средств для финансирования инвестиций в ЖКХ, а именно в коммунальную и жилищную инфраструктуру, главным образом в тепло- и энергосберегающие проекты, а также развивать конкуренцию в управлении жилищным фондом.

В основе экономических отношений в отрасли ЖКХ остается система бюджетного дотирования предприятий жилищно-коммунального комплекса. Сохраняются нерешенные проблемы, мешающие эффективно проводить преобразования данной экономической системы: хронический дефицит финансирования, высокая затратность, неэффективная работа предприятий жилищно-коммунального комплекса, высокий уровень потерь ресурсов. Снижение качества и ритмичности предоставления коммунальных услуг наряду с повышением эксплуатационных издержек сегодня зачастую вызвано низким покрытием издержек тарифами и слабой доходной частью бюджетов территориальных единиц. Основными причинами такого положения были бюджетные ограничения, приводящие к нехватке средств для модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства; механизм возмещения затрат, в частности перекрестное субсидирование, что вело к удорожанию себестоимости продукции промышленных предприятий и снижало ее конкурентоспособность.

Новая система экономических отношений в ЖКХ предполагает принципиальные изменения, как функций ее участников, так и механизмов их взаимодействия и организации финансовых потоков.

В последние годы государственная политика жесткого сдерживания тарифов резко сократила инвестиционные возможности ресурсоснабжающих организаций. Бюджетных средств, направляемых на модернизацию коммунальной инфраструктуры и замену изношенных основных фондов катастрофически не хватает. Привлечение, аккумулирование и инвестирование исключительно финансов в эту сферу не сможет решить всех проблем в сфере ЖКХ. Чтобы получить успешный результат, который будет носить долгосрочный эффект, необходимо проводить комплексную программу по аккумулированию всех видов ресурсов, таких как: финансовые, трудовые, природные, энергетические, материальные, территориаль-

ные, транспортные, интеллектуальные, инновационные, предпринимательские, инвестиционные, информационные.

Строительный цикл крупных объектов в коммунальной отрасли – 5–7 лет, срок окупаемости инвестиций может растягиваться на десятилетия. Дефицит средств в регионах и тарифные ограничения позволяют реализовывать масштабные коммунальные проекты только на условиях софинансирования: из средств частного инвестора – на возвратной основе, и из бюджетных – безвозвратных ассигнований. Инструментом софинансирования может выступать государственно-частное партнерство. Как экономическая категория государственно-частное партнерство представляет собой систему экономических отношений между государством и хозяйствующими субъектами по поводу долгосрочного использования на возвратной основе ресурсов частного сектора (финансовых, технических и управленческих).

В условиях современного состояния ЖКХ взаимодействие государства и частного бизнеса становится особенно привлекательно, поскольку:

- государство получает дополнительный источник финансирования социальной инфраструктуры, возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышения качества обслуживания конечных пользователей, сокращения нагрузки на бюджет;

- частный сектор имеет возможность работать при постоянном спросе, получает источник долгосрочного дохода, гарантируемую государством монополию на использование выделенного ресурса при реализации проектов государственно-частного партнерства.

При осуществлении инвестиционной деятельности, управлении техногенными и репутационными рисками больше внимания следует уделять новым технологиям и повышению операционной эффективности.

При отборе инфраструктурных проектов при реализации ГЧП установлены конкурсные процедуры: двухэтапный конкурс включает в себя предварительный отбор участников конкурса и определение победителя конкурса, трехэтапный конкурс — предварительный отбор, проведение консультаций с включенными в список участниками конкурса, определение победителя конкурса [2].

Оценка проекта проводится по следующим критериям: соответствие проекта ГЧП целям и задачам ГЧП; направленность проекта ГЧП на повышение качества общественных услуг и объема их оказания; наличие положительных экологических или социально-экономических последствий при реализации проекта ГЧП; способствование более эффективному выполнению заинтересованным органом возложенных на него функций.

Прослеживается объективная необходимость получения достоверной и точной информации об надежности, хозяйственной состоятельности частных партнеров в целях снижения рисков делового взаимодействия при строительстве/реконструкции объекта инфраструктуры. Эти обстоятельства предопределяют необходимость создания адекватных информационных оценочных систем и средств анализа различных сторон деятельности инвесторов с целью выявления их способности качественного выполнения своих обязательств по проекту.

В связи с этим, представляется целесообразным применение системы оценки, дифференцирующей инвесторов по уровню их способности выполнения обязательств по строительству объектов, а также отражающей динамику развития организации за определенный период времени с целью отбора конкурентоспособных организаций и индивидуальных предпринимателей.

Методика построения рейтинговой оценки, раскрывающей конкурентный потенциал [1] предполагает определение достаточного набора показателей, затем определение числового значения данных показателей, построение шкалы оценки и расчета непосредственно рейтинга.

Для расчета рейтинга предлагаются следующие комплексные показатели, состоящие из набора частных показателей, которые способны установить адекватную оценку конкурентного потенциала оцениваемого субъекта:

1. Профессиональный уровень персонала организации,
2. Техническая оснащенность,
3. Финансовое состояние субъекта,
4. Эффективность деятельности субъекта.

Таким образом, создание информационной оценочной системы надежности и конкурентоспособности частных партнеров направлено на повышение эффективности реализации инвестиционных проектов в ГЧП через привлечение квалифицированных субъектов для обеспечения своевременного и качественного исполнения инвестиционных, а также для информирования о конкурентоспособности партнеров частного бизнеса Министерства экономики и Межведомственного инфраструктурного координационного совета.

Список использованных источников

1. Зазерская, В.В. Методическое обеспечение оценки экономического потенциала предприятий отрасли / В.В. Зазерская // Актуальные вопросы экономики строительства и городского хозяйства : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 апр. 2013 г. – Мн.: БНТУ, 2013. – С. 284–292.
2. О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам государственно-частного партнерства : Закон Респ. Беларусь, 17.07.2018, №134 – З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.02.2019 г. : // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь = Statistical yearbook of the Republic of Belarus : стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь ; [редкол.: И.В.Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет РБ, 2018. – 489 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ

Клюня В. Л., Уихань, *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Термин «инфляция» впервые стал употребляться в Северной Америке во время гражданской войны 1861–1865 гг. В XIX веке он также использовался в Англии и во Франции. После первой мировой войны понятие инфляции получило широкое распространение в экономической литературе и только к середине двадцатых годов XX века оно возникло в советской экономике [1].

В настоящее время важнейшей целью денежно-кредитной политики является низкая устойчивая инфляция. Приоритет низкой и устойчивой инфляции обусловлен теми издержками, которые накладывают высокая и часто меняющаяся инфляция на экономику. Вместе с тем, слишком низкая и отрицательная инфляция в такой же степени оказывает негативное воздействие на экономику и общество. Возникновение новых проблем, связанных с особенностями современного социально-экономического развития, привели к эволюции взглядов ученых не только на экономическую природу инфляции, но и на множественность влияющих на нее разнородных факторов, причем не только объективных (материальных), но и субъективных.

Под инфляцией обычно понимается быстрое и устойчивое повышение общего уровня цен, причиной которого являются высокие темпы роста денежной массы в долгосрочной перспективе. В долгосрочном периоде рост денежной массы влияет только на инфляцию: темп роста цен равен темпу роста предложения денег. Особая роль предложения денег в развитии инфляции в долгосрочной перспективе связана с тем, что ни один другой фактор, ни со стороны совокупного предложения, ни со стороны совокупного спроса, не приводит к устойчивому повышению цен. Повторяющийся рост цен требует либо устойчивого снижения

совокупного предложения, что при заданном технологическом прогрессе практически невозможно, либо устойчивого повышения совокупного спроса. Однако не может быть повторяющихся увеличений совокупного спроса, вызванных увеличением государственных закупок или снижением налогов [2].

Вместе с тем, тесная связь инфляции и денежной массы может нарушаться при относительно низкой инфляции. Незначительные изменения цен могут компенсироваться ростом скорости обращения денег. В этом случае не требуется увеличение денежной массы. Такая связь нарушается и тогда, когда речь идет о краткосрочном периоде. Если цены не корректируются мгновенно в ответ на изменения денежной массы, то рост предложения денег может приводить не к росту цен, а снижению номинального и реального процента и как следствие, к росту реальных экономических показателей – выпуску и занятости. Наряду с этим, количество денег в обращении, необходимых населению и фирмам при заданной инфляции, со временем также меняется: как вследствие изменений в финансовом регулировании, так и вследствие использования в банковском секторе и денежной сфере новых технологий.

Это связано с тем, что финансовый сектор и крупнейшие финансовые структуры, традиционно отличались повышенной инновационной активностью, внедряя наиболее современные для своего времени технологии. Так, информатизация финансовых услуг и формирование специализированных цифровых финансов усилилось вследствие изменений в экономике: расширением спектра субъектов и форм инновационной деятельности, трансформациями национальных инновационных систем. Это привело к развитию финансовых услуг в интернете, а потом мобильных платежей и банкинга, что обеспечило новые возможности охвата финансовыми услугами различных категорий клиентов. Одним из наиболее существенных изменений в сфере финансовых услуг является технология распределенных реестров, известная как блокчейн. Одним из актуальных технологических трендов, связанных с финансами, является так называемый цифровой шеринг или куллинг – совместное пользование различных активов (долевая экономика), которая, вероятно, в перспективе будет тесно связана с феноменом криптовалют.

В условиях дальнейшего перехода денег в цифровую форму, влияние цифровизации финансовых услуг на инфляцию может объективно возрастать. Поскольку электронные деньги имеют меньшую стоимость конверсии, а блокчейн снижает потребность в посредниках и системах обеспечения безопасности, активность глобальных финансовых операций существенно возрастает, как и возрастает число новых игроков на финансовых рынках. Это, в свою очередь, изменит характер движения денег в экономике, и, возможно, приведет к росту инфляционных процессов, стимулируя спрос [3].

Однако, инфляция не может объясняться только денежными факторами. Она не всегда и не везде является денежным феноменом. Не менее важную роль в динамике инфляции имеют структурные и институциональные факторы.

Так, в развитых странах, в частности в США, существенный вклад в динамику инфляции внесли структурные диспропорции: высокая концентрация бизнеса, активная роль организованной рабочей силы, расширение государственных расходов и расточительное потребление. В периоды инфляции крупные компании не волновались по поводу потери доли рынка, поднимая цены на свою продукцию. За ростом цен одной компании сразу же шло повышение цен у другой компании. В конце 1960-х и начале 1970-х годов рабочие требовали не только текущего повышения заработной платы, но и ее роста на перспективу в соответствии с ростом стоимости жизни. При этом, рост заработной платы не сопровождался аналогичным ростом производительности. Он становился инфляционным. Большая часть бюджетных средств направлялась на национальную оборону, на военную продукцию, что является наиболее инфляционной, поскольку увеличивает денежный оборот и спрос, но не приводит к производству потребительских товаров и услуг. В то же время острая нехватка капитала и инвестиций ощущалась в тех секторах экономики, которые способны увеличить производительность и расширить производство потребительских товаров и услуг: сельское хозяйство, транспорт и связь, добыча природных ресурсов, развитие человеческого капитала.

В отличие от развитых стран, где инфляция ассоциируется в основном с политикой занятости и ответом рынка труда на эту занятость, инфляция в развивающихся странах связана с политикой развития и возникающими в связи с этим следующими основными видами структурных диспропорций:

- Аграрные, делающие снабжение сельскохозяйственными товарами неэластичными.
- Ресурсные, которые связаны с нехваткой ресурсов для финансирования экономического развития.
- Валютные, которые обусловлены постоянной нехваткой у развивающихся стран валютных ресурсов в своем платежном балансе. В результате этого на внутреннем рынке наблюдается дефицит товаров, цены на которые существенно растут, передавая рост цен на другие товары.
- Инфраструктурные, связанные с нехваткой инфраструктурных объектов, энергии, транспорта, топлива, которые стоят на пути стабильного экономического роста. Как следствие сдерживается развитие всей экономики. Поэтому даже небольшое увеличение расходов превращается в чрезмерное давление спроса, что вызывает инфляцию.

Необходимо также отметить, что предприниматели в развивающихся странах не склонны к новым инвестициям и инновациям. Торговый капитал остается гораздо более мощным, чем промышленный. Частные инвестиции в недвижимость, земельные участки, драгоценные металлы и т. п. отвлекают на себя значительную часть инвестиционных ресурсов, что сдерживает рост и вызывает развитие инфляционных процессов.

Наряду с этим, низкие темпы роста и нехватка иностранной валюты обуславливали проведение политики индустриализации на основе импортозамещения, что вызывало необходимость использования протекционистских мер. Это приводило к росту цен на промышленные товары и общему росту цен. Такая политика вызывала рост издержек в составе цен из-за повышения цен на импортируемые материалы и оборудование.

В развивающихся странах инфляционные процессы усугубляются характером налоговых систем и бюджетного процесса. Это объясняется тем, что налоговая система обладает низкой инфляционной эластичностью и поэтому во время роста цен реальная стоимость налогов падает. Более того, сбор налогов требует много времени и к моменту их окончательной уплаты налогоплательщиками, их реальная стоимость снижается. С другой стороны планируемые расходы по проектам не реализуются в соответствии с графиком из-за различных узких мест в поставках необходимых материалов. В результате, когда цены растут, денежная стоимость расходов также растет. Вследствие падения реальной стоимости налоговых сборов и роста денежной стоимости расходов государство вынуждено прибегать к дефициту бюджета и дефицитному финансированию, что приводит к дальнейшему усилению инфляционного давления [4].

Таким образом, инфляция, как экономическое явление, существует уже достаточно продолжительное время. И если раньше инфляция возникала в чрезвычайных ситуациях, то в последние несколько десятилетий она стала хронической во многих странах мира. Если раньше инфляция имела локальный и периодический характер, то в настоящее время – повсеместный и она стала постоянным, устойчивым социально-экономическим явлением.

Список использованных источников

1. Барр, Р. Политическая экономия: в 2-х тт.: Т. 2 / Р.Барр. – М.: Международные отношения, 1994. – 562 с.
2. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.:13-е изд.:Учеб – Т.1. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 974с.
3. Регулирование инфляции в условиях социально-экономических дисбалансов / Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2017. – С. 104–114.
4. Регулирование инфляции в условиях социально-экономических дисбалансов / Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2017. – С. 68–73.

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ПРИОРИТЕТОВ И ЗАДАЧ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОСТКРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ

Левенков А. С., *Национальный банк Республики Беларусь,
г. Минск, Беларусь*

Глобальный финансовый кризис 2007–2009 гг. с новой силой возобновил дискуссии о роли и задачах, стоящих перед монетарной политикой. Стало очевидно, что обеспечение ценовой стабильности недостаточно для сохранения финансовой стабильности, а последствия финансовых кризисов «дорого» обходятся всей мировой экономике.

Таким образом, ключевыми вопросами посткризисного развития центральных банков стали следующие: (I) цель монетарной политики: фокус не только на ценовой стабильности, но и на финансовой стабильности; (II) применяемый инструментарий монетарной политики; (III) коммуникационная политика центральных банков [1].

I) Предкризисная роль монетарной политики заключалась в том, чтобы реагировать на изменения цен на активы и различных кредитных агрегатов только в той степени, в которой они влияли на инфляцию и выпуск. Это было подкреплено тем убеждением, что слишком трудно в реальном времени было отличить динамику макропоказателей, основанную на фундаментальных факторах, от спекулятивных пузырей. В таком случае монетарная политика реагировала уже на макроэкономические последствия финансовой нестабильности, а не предотвращала их возникновение.

Финансовое регулирование и надзор в свою очередь в предкризисное время был в основном ориентирован на обеспечение стабильности отдельных финансовых институтов, при этом относительно мало внимания уделялось стабильности финансовой системы в целом. В преддверии глобального кризиса риски финансовой стабильности росли (резкий рост отношения кредита к ВВП и цен на недвижимость в реальном состоянии – две важные меры финансовой уязвимости), но при этом инфляция была близка к целевой как собственно и выпуск близок к потенциальному, то есть с точки зрения обеспечения монетарной стабильности отсутствовали предпосылки к возникновению кризисной ситуации.

Таким образом, на уровне целеполагания монетарной политики обеспечение монетарной стабильности в настоящее время больше не считается достаточной для обеспечения макроэкономической стабильности, а в обеспечении финансовой стабильности акцент сместился на сдерживание системного риска путем дополнения традиционной микропруденциальной политики, направленной на отдельные институты основами макропруденциальной политики.

II) Финансовый кризис оказал существенное влияние на возможность центральных банков контролировать краткосрочные процентные ставки на рынке МБК, а в ситуации ловушки ликвидности и нахождения ставки на нулевой отметке практически невозможным. Это заставило центральные банки перейти к нетрадиционной монетарной политике. Мировой финансовый кризис в различной степени повлиял на развитые и развивающиеся страны, что в свою очередь определило характер проблем, с которыми столкнулись центральные банки этих стран, а также масштаб реализации нестандартных мер монетарной политики.

Нетрадиционная монетарная политика не была однородной, прошла несколько этапов и принимала различные формы. Можно выделить три основных вида мер нетрадиционной монетарной политики:

- политика заявлений (forward guidance)
- политика кредитного смягчения (credit easing)
- политика количественного смягчения (quantitative easing).

Политика заявлений (forward guidance) была призвана дать четкое представление о долгосрочном развитии ключевых процентных ставок, уменьшая их волатильность и неопределенность и тем самым влияя на кривую доходности. В ее рамках центральный банк

не только объявляет решения о сохранении или изменении величины ключевой процентной ставки, но и сообщает о продолжительности периода, в течение которого он не намерен ужесточать монетарную политику. Активно такой практикой пользовался Европейский центральный банк с 2013 года.

Политика кредитного смягчения (*credit easing*) имела две формы. Суть косвенного кредитного смягчения заключалась в том, что центральные банки предоставляли ликвидность коммерческим банкам на долгосрочной основе (иногда сопровождаемое смягчением требований к качеству залога).

Прямое кредитное смягчение представляло собой непосредственное вмешательство центрального банка в функционирование кредитных рынков и состоящее в прямом приобретении регулятором корпоративных облигаций или ценных бумаг, обеспеченных ипотечными закладными, и направленное на снижение процентных ставок и смягчение условий фондирования на этих рынках (или их отдельных сегментах).

Политика количественного смягчения (*quantitative easing*) – это политика, при которой центральный банк выкупает суверенные и/или ипотечные облигации в объявленном объеме с целью способствовать снижению их доходностей (снижение процентных ставок по долговым бумагам) и увеличения ликвидности в финансовой системе.

Данные меры часто также классифицируются на основе целей, на достижение которых они были направлены [2]. Первой задачей, которую должны были решить нестандартные меры монетарной политики, является восстановление функционирования финансовых рынков и финансового посредничества. Для этого, прежде всего, использовались меры по прямому и косвенному кредитному смягчению. Вторая задача состояла в обеспечении дальнейшего смягчения монетарной политики в ситуации, когда снижение ключевой процентной ставки невозможно в силу ее близости к нулевой границе. На достижение второй цели были направлены система заявлений о намерениях центрального банка и меры по количественному смягчению. Решение обеих задач, в свою очередь, должно было способствовать восстановлению и поддержанию макроэкономической и финансовой стабильности.

(III) Центральные банки активизировали свои коммуникационные усилия. Ведь именно последствием глобального финансового кризиса как раз явилось отсутствие доверия на финансовых рынках и центральным банкам как регуляторам необходимо было восстановить доверие как к финансовым рынкам, так и между его участниками.

Большинство центральных банков стали считать транспарентность очень важной составляющей своей монетарной политики. Стало очевидно, что проведение активной коммуникации центральным банком играет важную роль в трансмиссионном механизме монетарной политики, так как ее эффективность сильно зависит от того, в какой мере центральному банку удастся повлиять на ожидания участников рынка. То есть помимо процентной или валютной политики центральные банки стали воздействовать на экономику и через использование информационного канала.

Международный опыт коммуникационной политики центральных банков существенно различается в зависимости от степени развитости экономики, роли финансового и банковского сектора в экономике страны и их институциональных характеристик, а также, в немалой степени, от экономической грамотности населения и подготовленности более широкой целевой аудитории (журналистов, аналитиков). Наибольшая степень транспарентности характерна для центральных банков наиболее развитых экономик, характеризующихся высокой грамотностью экономических агентов, в том числе и населения.

При этом в настоящее время коммуникационные стратегии центральных банков в определенной степени сближаются. Большинство центральных банков публикуют информацию об основных принципах и целях монетарной политики. Многие центральные банки публикуют и результаты анализа экономической ситуации, включая прогнозы роста и инфляции, а также основные риски, которым подвержены эти прогнозы. Кроме того, большинство центральных банков разъясняют причины своих решений [3].

Негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на экономику Республики Беларусь выразилось в увеличении давления на внутреннем валютном рынке, во многом обусловленное спадом экономик в странах – основных торговых партнерах Республики Беларусь и снижением объемов экспорта и валютной выручки соответственно. Дополнительными факторами, осложнившими ситуацию в экономике, стали ограниченные возможности по заимствованию иностранных ресурсов и недостаточный объем прямых иностранных инвестиций.

Вышеуказанное потребовало с одной стороны принятия от Национального банка оперативных монетарных мер реагирования, с другой стороны проявилась необходимость поиска новых подходов к выработке и проведению монетарной политики для придания ей эффективности в новых экономических условиях.

Специфика сложившейся ситуации в Республике Беларусь предопределила несколько иной характер монетарной политики и антикризисных мер в целом по сравнению с мерами, которые предпринимались другими центральными банками и государствами. Если для значительного числа стран в период кризиса была характерна в большей степени стимулирующая политика, то внешняя несбалансированность торговых операций и ограничения по ее финансированию привели к необходимости некоторого «ужесточения» монетарной политики в Республике Беларусь. Для этого были не только увеличены ставка рефинансирования и процентные ставки по постоянно доступным инструментам, но и приняты меры по повышению процентных ставок на краткосрочном денежном рынке. Так, ставка рефинансирования была повышена в начале 2009 года на 2 процентных пункта до 14 процентов годовых и сохранялась на этом уровне практически весь год.

Значительные усилия Национального банка были направлены на совершенствование и повышение эффективности используемого инструментария в области курсовой политики. В первую очередь, это коснулось режима курсообразования и валютной политики в целом.

В начале 2009 г. Национальный банк перешел к использованию нового механизма курсообразования путем привязки рубля к корзине иностранных валют, в которую вошли с равными долями доллар США, евро и российский рубль. Данный переход существенно повысил гибкость курсовой политики Национального банка в части реагирования на изменение ситуации на внешних рынках. Он предоставил возможность более взвешенно учитывать колебания курсов основных мировых валют и соответственно осуществлять сглаживание колебаний номинального эффективного курса рубля.

Наряду с совершенствованием курсовой политики в течение 2009 года был принят ряд решений по либерализации действующего валютного законодательства в части регулирования расчетов по экспортным операциям, что предоставило белорусским предприятиям дополнительные возможности по наращиванию объемов экспортных операций.

Как и во всем мире результатом кризиса стала необходимость включения в компетенцию Национального банка действий, направленных на обеспечение финансовой стабильности в экономике. Следует отметить, что Национальный банк Республики Беларусь одним из первых среди европейских центральных банков стал публиковать на официальном сайте ежегодное аналитическое обозрение «Финансовая стабильность», которое в современной мире рассматривается как важнейший коммуникационный инструмент макропруденциальной политики (среди стран Центральной и Восточной Европы раньше публиковать данное обозрение начала, пожалуй, лишь Чехия (с 2004 г.)) [4].

В части совершенствования коммуникационной политики Национального банка был также осуществлен значительный прогресс. На сегодняшний день Национальный банк Республики Беларусь задействует целый набор регулярных и нерегулярных коммуникационных каналов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Национальный банк Республики Беларусь при проведении монетарной политики двигался в русле общемировых тенденций: наделяя

центрального банка мандатом по обеспечению финансовой стабильности, улучшения и повышения качества коммуникационной политики. Единственным отличием является характер проводимой монетарной политики, который не носил ярко выраженного стимулирующего характера, как в развитых странах в виду существенных макроэкономических отличий.

Список использованных источников

1. What will monetary policy look like after the crisis? [Электронный ресурс] // RESEARCH BULLETIN NO.39 – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/resbull/2017/html/ecb.rb171018.en.html>. – Дата доступа: 27.12.2018.
2. IMF, «Unconventional Monetary Policies – Recent Experience and Prospects», 2013b.
3. Левенков, А.С. Коммуникационная политика центрального банка в контексте перехода к инфляционному таргетированию / А.С. Левенков // Банкаўскі веснік. – 2018. – № 6. – С. 3–10.
4. Калечиц, Д.Л. Система обеспечения финансовой стабильности в Республике Беларусь: становление, развитие и перспективы / Д.Л. Калечиц // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 4–17.

РАСПРЕДЕЛЕННЫЙ РЕЕСТР ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

Лукьянин А. Д., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Рынок ценных бумаг является одним из ключевых элементов финансового сектора и выполняет важную функцию перераспределения временно свободных денежных средств в экономике. Обеспечение инфраструктуры рынка обеспечивает отдельная группа профессиональных участников. В эту группу входят и реестродержатели. Их деятельность заключается в ведении реестра – совокупности всех документов и записей, связанных с учетом прав владельцев ценных бумаг. К указанным документам относятся:

- 1) лицевые счета каждого держателя ценных бумаг, где фиксируются все данные о ценных бумагах данного лица;
- 2) журнал учета входящих документов, где фиксируются данные обо всех документах, представляемых регистратору;
- 3) регистрационный журнал, где в хронологическом порядке фиксируются все операций регистратора;
- 4) журнал учета выданных, погашенных и утраченных сертификатов ценных бумаг.

На разных национальных рынках ценных бумаг ведут свою деятельность различные реестродержатели. К примеру, в случае рынка ценных бумаг России, их услугами эмитенты обязаны пользоваться, в случае если их ценные бумаги находятся в собственности более чем 500 физических или юридических лиц. Согласно данным рейтинга регистраторов, на российском рынке ценных бумаг работают 24 реестродержателя [1], на первом месте по итогам 2017 года находится АО «Регистратор Р.О.С.Т». При изучении прейскуранта услуг для эмитентов этого и других реестродержателей, можно заметить, что действует градационная система, каждый отчет и обращение к базе оплачивается отдельно, а запрашиваемая информация предоставляется не ранее чем через день с момента запроса, для более скорого получения отчета необходимо оплатить услугу с двойным или тройным коэффициентом [2]. Фактически, реестродержатели оказывают услуги, которые с учетом современного технического развития могут быть автоматизированы, соответственно, становясь дешевле и быстрее для клиентов.

У любой централизованной системы, включая реестродержателей рынка ценных бумаг, существует значительный недостаток, который заключается в том, что при отказе

центрального узла системы, все ее участники потеряют возможность обращаться к базе данных. Также, учитывая исключительное право на ведение учета, несмотря на законодательный запрет на совершение сделок по ценным бумагам компаний, ведение реестров которых они осуществляют, остается риск ведения инсайдерской торговли через третьи лица. Также есть риск того, что реестр может не соответствовать действительности, опять же по причине реализации личных целей и получения соответствующих выгод, либо из-за технических неполадок.

В 2009 году была запущена первая успешная одноранговая платежная система Биткойн [3]. Его отличительная черта – применения совокупности математических, информационно-технологических и криптографических решений для создания системы платежей, в которой нет единого центра, а соответственно, и высоких комиссий, блокировок счетов, ограничений по переводам в другие страны и прочих недостатков традиционных платежных систем. Основой для децентрализации стал блокчейн – протокол формирования информационных блоков, объединения их в единую неразрывную цепочку, распространение и обновление этой информации в одноранговой сети. Гибкость и робастность решения задачи византийских генералов родила интерес к децентрализации и других отраслей, в том числе финансового сектора.

Переход реестродержателей на единый блокчейн, в котором бы хранились все данные о транзакциях ценных бумаг, сможет сделать систему регистрации информации о ценных бумагах, их эмиссии и обращении намного прозрачнее, надежнее и дешевле. Также, учитывая возможности автоматизации процессов, можно реализовать быструю форму предоставления отчетности об операциях в реестре, о наличии ценных бумаг на счетах и т. д. в пределах минуты. Система подписания транзакций при помощи эллиптической криптографии с открытым ключом позволит удостоверяться в подлинности каждой из транзакций. Высокая надежность и прозрачность системы позволит, в том числе, проводить голосования по вопросам организации работы эмитентов. Так как в такой системе для хранения акций необходимо будет лишь знать приватный ключ для подписания транзакций, отпадет необходимость уплаты комиссий за депонирование.

Таким образом, среди преимуществ, которые будут достигнуты путем внедрения технологии блокчейн, основным являются следующие:

- безопасность и конфиденциальность доступа к информации, хранящейся в прозрачной системе;

- внесение изменений в реестр данных может произойти только в случае консенсуса всех сторон, что гарантирует правильность общего набора данных в любой момент времени;

- использование автоматизированных самоисполняющихся «умных контрактов», которые размещаются в общем реестре, позволит автоматизировать многие процессы, включая взаимную передачу ценных бумаг, выставление платежных поручений и др.

- децентрализованный реестр позволит отказаться от использования множества существующих систем, которые применяются для отслеживания инвестиций и собственности.

Действительно, многие страны мира осознают потенциальные выгоды от перехода на блокчейн и стремительно ищут пути интеграции в существующие системы рынков ценных бумаг. Однако при отсутствии законодательной инициативы, которая могла бы узаконить статус цифровых записей о транзакциях ценных бумаг в распределенном реестре, дальнейшее развитие становится невозможным. При рассмотрении децентрализации рынка ценных бумаг на примере Российской Федерации, следует отметить, что уже в октябре 2018 ОАО «Мегафон» первым в России разместил облигации, расчеты по которым будут осуществляться с использованием технологии блокчейн. Национальный расчетный депозитарий предоставил расчетную платформу для выпуска этих облигаций. МТС также разместил подобные коммерческие облигации. Национальный расчетный депозитарий (НРД) предоставил для проведения сделки собственную блокчейн-платформу

на базе Hyperledger Fabric 1.1. При подготовке к сделке реализована модель расчетов DVP (Delivery versus Payment) на блокчейне, при которой движение ценных бумаг и денежных средств происходит одновременно. Такая система является значительным плюсом, в отличие от классической T+3, когда между поставкой и оплатой ценной бумаги проходит срок в 3 дня. Долгий промежуток между покупкой и поставкой ценной бумаги обусловлен широким перечнем операций, которые необходимо пройти для разрешения законодательных сложностей. Технологии умных контрактов и подтверждение при помощи электронных подписей помогут значительно снизить это время.

Подобные решения разрабатываются и в других странах. Среди крупнейших бирж, которые начали использовать технологию в некоторых транзакциях: Nasdaq, ASX, NYSE, Tokyo Stock Exchange, Deutsche Bourse и другие. Полный переход на распределенный реестр устранил два вида затрат с держателей ценных бумаг и институтов: внутренние издержки на поддержание функционирования современных информационных систем и сборы, выплачиваемые внешним поставщикам услуг, таких как пост-торговые решения или аутсорсинг. Согласно оценке Oliver Wyman, в настоящее время сумма этих затрат составляет около 200–250 млрд долл. США в год. Значительные капитальные затраты и проблемы с ликвидностью также возникают в результате задержек, происходящих по причине низкой эффективности систем. Прямая экономия от внедрения технологии блокчейн будет получена за счет вывода из эксплуатации избыточных или вторичных систем, сокращения эксплуатационных расходов и распределения их между учреждениями. Таким образом, появится возможность создания единой, в том числе, международной системы регистрации собственности ценных бумаг, что в значительной степени снизит издержки.

Однако для внедрения новой технологии существует целый ряд ограничений. Во-первых, при отсутствии необходимого изменения в законодательстве, невозможен полный переход на автономную систему распределенного реестра. Во-вторых, при утрате необходимости ведения реестров, клиринга и прочих процедур, значительное число людей, занятых в этих структурах, потеряет рабочее место. Также для полноценного функционирования системы, которая будет позволять использовать оплату DVP, необходима интеграция с блокчейном, в котором будут отражаться транзакции с электронными деньгами, в которых решены расчеты в рамках страны. Последняя проблема – вопрос масштабирования блокчейна для адаптации к растущим потребностям рынка. По состоянию на начало 2019 года отсутствует консенсус относительно стратегии масштабирования по причине того, что для быстрого решения необходимо найти компромисс между скоростью и децентрализованностью.

Таким образом, на момент написания статьи, существует потребность в модернизации бюрократической системы хранения данных на рынке ценных бумаг. Наиболее надежным, робастным и универсальным решением для автоматизации является переход на распределенный реестр. Это позволит значительным образом снизить стоимость данных услуг, увеличить скорость работы реестра и нивелировать риск инсайдерской торговли и любого иного незаконного пользования информацией. Однако модернизация имеющихся систем требует законодательной инициативы и повлечет за собой оптимизацию кадров существующих организаций по причине их ненадобности, что зачастую является сдерживающим фактором для инноваций.

Список использованных источников

1. Рейтинг регистраторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reestring.ru/results_.php. – Дата доступа: 17.11.2018.
2. Прейскурант услуг, предоставляемых эмитентам ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rrost.ru/media/181011/co_price_for_issuer_300818.pdf. – Дата доступа: 17.11.2018.
3. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Electronic resource] – Mode of access: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>. – Date of access: 17.11.2018.

ТРАНСФАРМАЦЫЯ БАНКАЎСКІХ ПАСЛУГ ДЛЯ МАЛОГА І СЯРЭДНЯГА БІЗНЭСУ ПАД УПЛЫВАМ ІНФАРМАЦЫЙНЫХ ТЭХНАЛОГІЙ

Макланаў І. М., *Закрытае акцыянернае таварыства «Альфа–Банк»,
г. Мінск, Беларусь*

Новыя інфармацыйныя тэхналогіі, асабліва Інтэрнэт, змянілі сучасную камерцыйную дзейнасць. Менавіта інфармацыйным тэхналогіям належыць сёння вызначальная роля ў галіне тэхналагічнага развіцця дзяржавы. Банкаўская сістэма - адна з сфэраў найбольш актыўнага спажывання інфармацыйных тэхналогій. Развіццё банкаўскага бізнесу без выкарыстання інфармацыйных тэхналогій немагчыма, паколькі выкарыстанне інфармацыйных тэхналогій з'яўляецца адным з ключавых фактараў эфектыўнасці і канкурэнтаздольнасці сучаснага банка. Да асноўных сусветных тэндэнцыяў развіцця лічбавых тэхналогій у сферы фінансаў сёння можна аднесці:

- стварэнне сістэм, якія дазваляюць праводзіць аддаленую ідэнтыфікацыю праз сістэмы дыстанцыйнага банкаўскага абслугоўвання;
- выкарыстанне банкамі біямэтрычных тэхналогій для магчымасці дыстанцыйнага аказання ўсяго спектру банкаўскіх паслуг;
- выкарыстанне ў фінансавай сферы інтэрфейсаў прыкладнога праграмавання, якія дазваляюць дзяржаўным органам, камерцыйным арганізацыям і фізічным асобам актыўна карыстацца інфармацыйнымі, аплатнымі і статыстычнымі сэрвісамі банкаў і іншых нябанкаўскіх крэдытна-фінансавых устаноў;
- развіццё аплатнай індустрыі ў сетцы Інтэрнэт;
- стварэнне сістэм хуткіх плацяжоў;
- развіццё краўдэканомікі;
- выкарыстанне тэхналогіі блокчэйн і крыптавалют [1].

За апошнія дзесяцігоддзі ў банкаўскім сектары адбылася глыбокая трансфармацыя з-за змяненняў у сусветнай фінансавым асяроддзі. Найважнейшым змяненнем ў банкаўскім сектары сталі вялікія поспехі ў фінансавых інавацыях і тэхналогіях, якія з'яўляюцца вынікам глабальных эканамічных і палітычных нестабільнасцяў. Паляпшэнне фінансавых інавацый і тэхналогій прывяло да таго, што E-banking стаў неад'емнай часткай банкаўскага сектара. Электроннае банкаўскае абслугоўванне змяніла жыццё ўсіх людзей сучаснасці і лічыцца хваляй інфармацыйнай рэвалюцыі. Раней банкаўскія кліенты павінны былі асабіста наведваць філіялы банкаў для здзяйснення транзакцый праз свае бягучыя (разліковыя) рахункі, але з прыходам інтэрнэт-банка змяніліся спосабы ажыццяўлення фінансавых транзакцый. Хоць, E-banking быў папулярны сярод інфармацыйна пісьменных людзей на працягу многіх гадоў, яго папулярнасць расце, і людзі адкрываюць шматлікія перавагі, якія прадстаўляюцца онлайн-банкінгам. У сённяшніх ўсё больш інтэграваных фінансавых сістэмах, якія сутыкаюцца з больш высокай валацільнасцю, большай канкурэнцыяй і больш высокімі часовымі абмежаваннямі, электроннае банкаўскае абслугоўванне стала неад'емнай часткай глабальнай фінансавай асяроддзя для задавальнення розных патрэбаў кліентаў банкаўскага сектара.

Навуковы даследчык Брэтт Кінг адзначае тры этапы інфармацыйнага развіцця банкаў. Апошні этап характарызуецца, як «Банк 3.0» – сучасны інавацыйны банк, у якім практычна ідэальна выбудаваныя бізнес-працэсы і тэхналогіі, прапрацавана дэталёвая доўгатэрміновая стратэгія для ўсіх узроўняў кіравання, рэалізуюцца ўсе усталяваныя паказчыкі КРІ, пастаянна развіваюцца і ўкараняюцца новыя прадукты (паслугі) і каналы продажаў, высокая якасць абслугоўвання і задаволенасць кліентаў, актыўная падтрымка кіраўніцтва банка праектаў і задач развіцця. На сённяшні дзень, большасць беларускіх банкаў абралі вектар на пабудову бізнэс-мадэлі «Банк 3.0». Найбольш у гэтай галіне прасунуліся банкі сярэдняга і малога па-

меру з прыватнай формай маёмасці, якія ставяць перавагу развіццю камісійных даходаў над маржынальнымі. Асабліва можна адзначыць такія распрацоўкі як:

- экспрэс-крэдыт ад Белгазпрамбанка – для таго каб яго атрымаць, не трэба здзяйсняць цяжкую працэдуру падачы заяўкі, інтэрнэт-банк ажыццяўляе аналіз абаротаў прадпрыемства і прапаноўвае суму ліміта, афармленне цалкам дыстанцыйнае;
- мабільныя дадаткі Альфа-Банку і Прыорбанку дазваляюць ажыццяўляць плацяжы;
- Альфа-Банк у апошняй версіі інтэрнэт-банку адмовіўся ад ЭЦП, для адпраўкі плацяжу прыходзіць смс-код на нумар уладальніка бізнэса.

Трэба адзначыць працу Нацыянальнага банку Рэспублікі Беларусь, які вызначыў прыярытэтычныя мэты ў развіцці лічбавых банкаўскіх тэхналогій і выступае з шэрагам ініцыятыў і праектаў. Нацыянальны банк Рэспублікі Беларусь сочыць за асноўнымі сусветнымі тэндэнцыямі развіцця лічбавых тэхналогій у сферы фінансаў і стараецца адказваць запытам часу. Напрамкі развіцця лічбавага банкіngu нашай дзяржавы вызначаны ў Стратэгіі развіцця лічбавага банкіngu ў Рэспубліцы Беларусь на 2016–2020 гады [2].

У адпаведнасці з Нацыянальнай стратэгіяй ўстойлівага развіцця 2030 Рэспубліка Беларусь павінна стаць адным з сусветных цэнтраў па стварэнні лічбавай эканомікі. Для захавання канкурэнтаздольнасці банкаўская сістэма Рэспублікі Беларусь павінна да 2025 года па сваіх сістэмным і інстытуцыйным характарыстыках і тэхнічнай аснашчанасці дасягнуць стандартаў банкаўскіх сістэм перадавых дзяржаў. Для гэтага банкаўская сфера будзе працаваць па наступных напрамках: паляпшэнне якасці распрацоўкі і рэалізацыі бізнес-стратэгіі і працэсаў, якія дазваляюць хутка адаптаваць новыя фінансавыя прадукты і тэхналогіі, больш шырока выкарыстоўваць дыстанцыйныя формы фінансавых паслуг (мабільнага банкіngu, інтэрнэт-банкіngu, іншых сістэм дыстанцыйнага банкаўскага абслугоўвання (СДБА)), ствараць інтэграваныя сэрвісна-разліковыя сістэмы [3].

З найбольш верагодных распрацовак у галіне банкаўскіх паслуг для малога і сярэдняга бізнэса, якія з'яўляцца на рынку ў бліжэйшы тэрмін можна прагназаваць наступныя: распаўсюджанне нефінансавых сэрвісаў і бізнэс адукацыйных праграм, ужыванне API, пашырэнне ўжывання біяметрычных дадзенных, адкрыццё бягучых (разліковых) рахункаў і выдача фінансавання бізнэса па СДБА.

Большасць беларускіх банкаў у трансфармацыі банкаўскіх паслуг для малога і сярэдняга бізнэса раўняюцца на расейскі Цінькофф Банк. Але мадэль гэтага банку не зусім прымальна ў Беларусі. Па-першае, варта адзначыць, што для Рэспублікі Беларусь застаецца актуальным пытанне фінансавай пісьменнасці насельніцтва, (такое ж пытанне існуе і ў Расеі). Па-другое, прыватнае ўспрыманне адлегласці і часу. У Беларусі бізнэс сканцэнтраваны пераважна ў Мінску, абласных цэнтрах і найбольш буйных абласных гарадах. Такім чынам, у большасці выпадкаў бізнэсмэн можа патрапіць да банку за невялікі тэрмін 5–15 хвілін, каб яго пытанне вырашылі за яго. У Расеі адлегласці значна большыя – на шлях да банку можна страціць некалькі гадзін, што вымушае ў мэтах эканоміі часу самастойна вырашаць пэўныя пытанні і больш актыўна вывучаць СДБА. Таму ў Беларусі не так відавочна карысць СДБА.

Такім чынам можна лічыць, што для Беларусі характэрны высокі ўзровень выкарыстоўвання інфармацыйных тэхналогій для банкаўскай сферы, ён будзе пашырацца пры жаданні банкаў знізіць выдаткі на аказанне паслуг, ад спрашчэння працэдур ужывання, якія рэгламентуюцца дзяржавай, пры росце фінансавай і цыфравой пісьменнасці беларусаў, а таксама ад пашырэння прысутнасці бізнэса ў малых гарадах і вёсках.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Міхайлова-Станюта, І., Дземідовіч, І. Інновацыйны ўзровень развіцця сектара інфармацыйно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь / І. Міхайлова-Станюта, І. Дземідовіч // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 10/651 (кастрычнік). – С. 61–66.
2. Стратэгія развіцця лічбавага банкіngu на 2016-2020 гады: Пастанова Праўлення Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь 2016.03.02 № 108.

3. Внедрение информационных технологий в бизнес // Молодежный научный форум: Технические и математические науки: электр. сб. ст. по материалам XIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2014 – № 6(13) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_tech/6\(13\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_tech/6(13).pdf) – Дата доступа: 06.12.2018.

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В УКРАИНЕ

Мельник Е. Н., *Уманский национальный университет садоводства,
г. Умань, Украина*

Современные электронные инструменты для проведения платежей завоевывают признание и популярность во всем мире. С развитием коммуникаций интернет проникает во все уголки земного шара, предлагая пользователю различные электронные сервисы, в том числе финансовые. Темпы роста оборотов платежей с помощью электронных инструментов постоянно растут.

Ситуация развития рынка пластиковых карт в Украине кардинально отличается от ситуаций которые характеризуют развитие рынка пластиковых карт в экономически развитых странах. В отличие от европейских стран, где пластиковые карты являются неотъемлемой частью экономических отношений в Украине данное направление только еще в стадии активного становления.

В процессе расчетов активация происходит бурное развитие платежных систем, адаптированных к реалиям украинской экономики. Востребованность в банковских картах продиктовано качественными изменениями в организации платежей преимущественно в безналичных формах. В последние годы пластиковые карты можно рассматривать в виде классического инструмента комплексного обслуживания клиентов. Использование в банковской деятельности современных инновационных технологий затрагивают вопросы повышения качества, мобильности, прозрачности и удобства предоставления банковских продуктов и услуг. Именно поэтому банковская карта является показателем.

С помощью карточек клиенты могут получать заработную плату и пенсию, рассчитываться в торговых сетях, заказывать и оплачивать самые разные услуги, осуществлять банковские переводы и получать кредиты.

Основной прирост карточек происходит благодаря зарплатным проектам. Поскольку международные карточки требуют немедленных и довольно значительных инвестиций, банкам экономически выгоднее воплощать зарплатные проекты с использованием локальных карточек, предназначенных для выдачи наличных сотрудникам предприятий и организаций через банкоматы и оплату покупок в местных учреждениях и организациях через банкоматы.

Сегодня на банковском рынке наблюдается устойчивый рост объемов безналичных платежей с использованием карточек и снятых с карточных счетов наличных средств, увеличивается количество активных (действующих) карточек и терминального оборудования. Именно банковские карты призваны сократить наличный оборот и снизить затраты на эмиссию, хранение, инкассацию и пересчет наличных денежных знаков. Также карты стимулируют ускорение оборачиваемости платежей и расчетов.

Для выявления основных тенденций развития рынка платежных карт в Украине нами рассмотрено ряд показателей, характеризующих активность работы украинских банков за последние десять лет (табл. 1).

Анализируя таблицу 1, необходимо отметить стремительное развитие электронных платежей в Украине. С начала 2010 г. по октябрь 2018 г. количество банков, которые являются участниками внутригосударственных платежных систем, а также международных систем уменьшилась на 48 %, однако количество эмитированных активных платежных карт выросло на 26 % (с 29 104 тыс. шт. до 36 643 тыс. шт.), банкоматов на 26 % (с 28 938 шт. до 36 387 шт.) и терминалов почти в три раза (с 103 063 шт. до 282 173 шт.).

Таблица 1 – Основные показатели рынка платежных карт в Украине [1]

Период на:	Банки-члены карточных платеж- ных систем (шт.)	Держатели платеж- ных карточек (тыс. человек)	Платежные кар- ты (активные) (тыс. шт.) *	Банковские устройства самообс- луживания (шт.)	Платежные терминалы (шт.)
01.01.2010	146	39 395	29 104	28 938	103 063
01.01.2011	141	39 942	29 405	30 163	108 140
01.01.2012	142	35 179	34 850	32 997	123 540
01.01.2013	142	44 339	33 106	36 152	162 724
01.01.2014	143	49 719	35 622	40 350	221 222
01.01.2015	128	51 649	33 042	36 596	203 810
01.01.2016	98	43 058	30 838	33 334	194 478
01.01.2017	87	41 746	32 389	33 783	219 241
01.01.2018	77	41 721	34 858	37 003	251 681
01.10.2018	76	42 695	36 643	36 387	282 173

Эти данные свидетельствуют о росте популярности безналичных платежей. Пользователи платежных карточек все больше доверяют безналичной форме расчетов, поскольку осознают, что это удобно, безопасно и экономично. Наблюдается тенденция к росту количества безналичных платежей за товары и услуги, которая обеспечивается, в том числе, за счет совершенствования инфраструктуры – увеличение банкоматов, платежных терминалов. Еще одним стимулом такого предпочтения со стороны населения стала система бонусов, которую предлагают коммерческие банки, стимулируя безналичные расчеты.

Также к росту объемов операций с использованием платежных карточек привела инфляция, ведь рост цен в Украине за анализируемый период составил примерно 2 раза (по официальным статистическим данным [2]).

Проанализировав статистические данные за 2013–2017 гг. количества операций с использованием платежных карточек и структуры таких операций (рис. 1, 2) необходимо отметить положительные изменения.

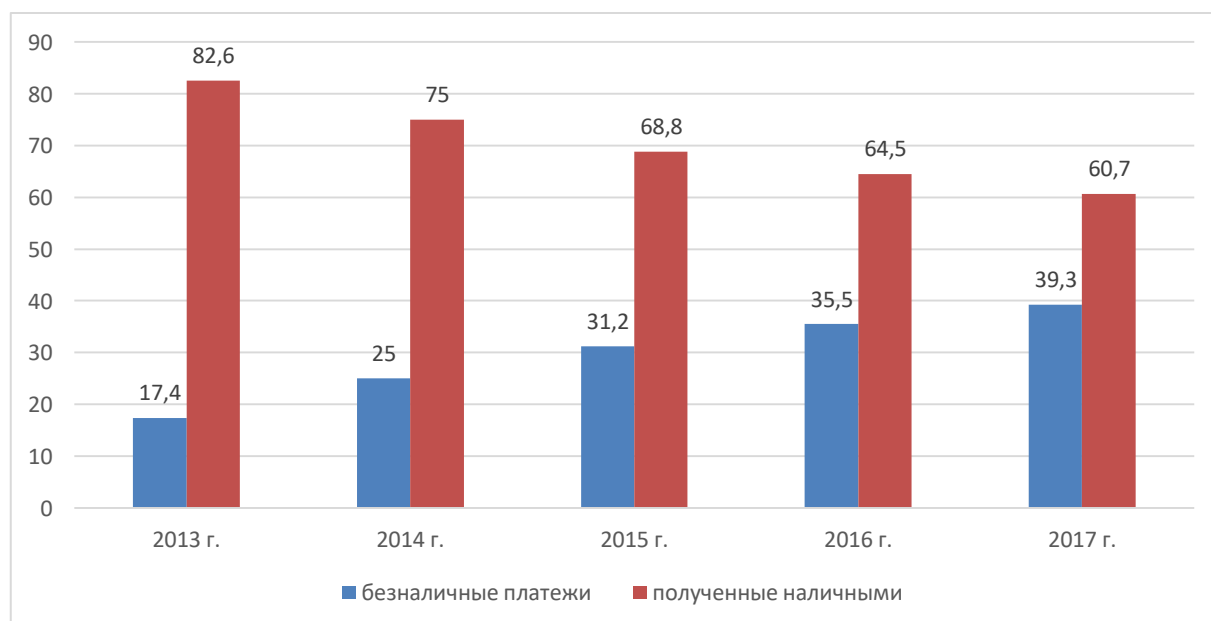


Рисунок 1 – Структура операций по использованию платежных карточек в Украине (в денежном эквиваленте), % [1]

Анализируя рис. 1 необходимо отметить, что с целью получения наличных платежной карточкой выполнено только 25,2 % всех операций в 2017 г. (в 2013 г. – 56,4 % сделок), тогда как для безналичных расчетов платежной карточкой воспользовались в 74,8 % случаев в 2017 г. Также положительной есть динамика по объемам таких операций, однако не настоль-

ко показательной. В 2017 г. 60,7 % средств по операциям платежными карточками полученные наличными путем, а только 39,3 % – безналичными платежами за продукцию. По сравнению с 2013 г., когда наличными получено 82,6 % всего объема операций с использованием платежных карточек, можно говорить об изменениях в структуре расчетов с использованием платежных карт. Такая динамика развития рынка платежных карт является положительной и способствует уменьшению теневой экономики и легализации расчетов.

Лидерами среди банков по количеству платежных карточек и инфраструктуры их обслуживания остаются АО КБ «ПриватБанк», АО «Сбербанк» и АО «Райффайзен Банк Аваль» [1].

На основании этого можно констатировать, что пластиковая карта является инструментом безналичных платежей все больше пользующаяся спросом при совершении расчетов на рынке банковских продуктов и услуг. Тем не менее, в сфере обслуживания рынка платежных карт по-прежнему наибольшую долю рынка занимают карты мировых платежных систем VISA и MasterCard. В этой связи развитие украинской национальной платежной системы является решением данной проблемы.

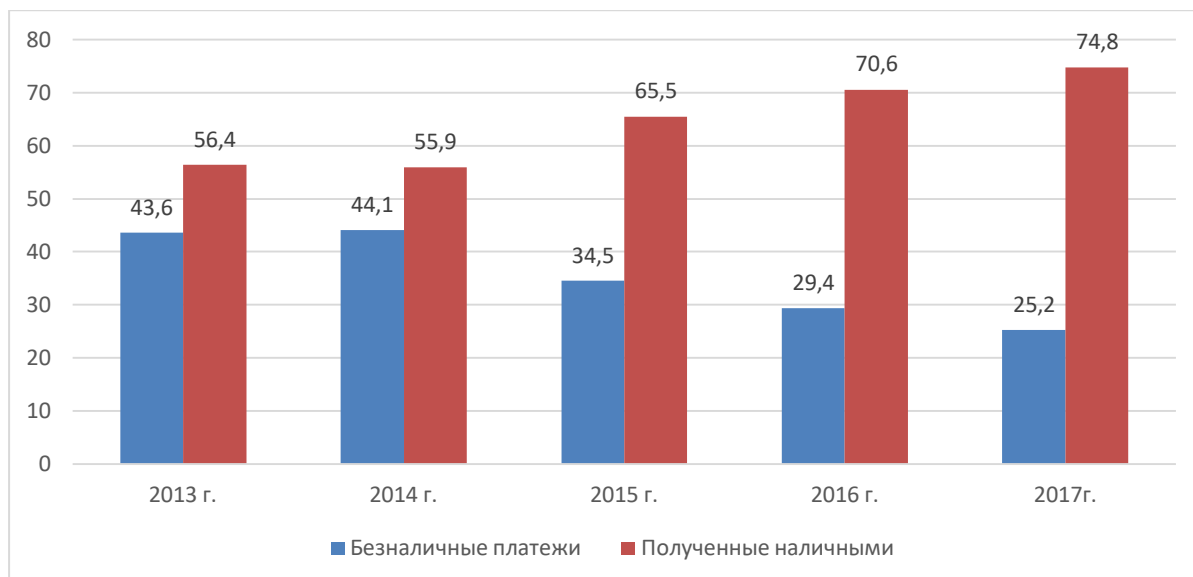


Рисунок 2 – Структура операций по использованию платежных карточек в Украине (в количественном эквиваленте), % [1]

Преимущества и недостатки практического использования платежных карт как инструмента осуществления безналичных расчетов систематизированы в таблице 2.

С учетом названных преимуществ и недостатков практического использования платежных карточек для безналичных расчетов к перспективным направлениям совершенствования и развития рынка платежных карт в Украине необходимо:

- законодательно определить обязательства предприятий услуг и торговли принимать оплату за товары и услуги с использованием платежных карт [4];
- соответствующие стандарты и технологии должны стать национальными стандартами, широко использоваться торговлей и банками;
- обеспечить технологическую адекватность оборудования задач массового использования платежных карт;
- организовать и проводить постоянно просветительскую кампанию, то есть осуществлять соответствующую работу по повышению финансовой грамотности населения;
- стимулировать кредитные организации к новаторству в области развития и совершенствования безналичных расчетов путем использования платежных карт;
- со стороны государства необходимо уделять пристальное внимание замене наличных средств инструментами безналичного обращения.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки практического использования платежных карточек для безналичных расчетов

Критерии	Преимущества	Недостатки
Надежность	Похищенную карту можно заблокировать, некорректно выполнены расчеты можно отменить или уточнить, тогда как похищенные наличные вернуть почти невозможно.	Безналичные расчеты подвергаются мошенничеству и хакерским атакам.
Удобство	Возможность пользования банковскими услугами круглосуточно и дистанционно, в том числе через сеть Интернет.	Случаи сбоев в работе POS-терминалов или банкоматов, неисправность оборудования или несовершенство программного обеспечения делают невозможными расчеты за продукцию.
Анонимность	Персонифицированность всех расчетов и финансово-кредитных учреждений, задействованных в них	Отсутствие анонимности, которая имеется во время наличных расчетов.
Локализация	Наличие соглашений между финансово-кредитными учреждениями о принятии платежных карт к расчетам (в частности, за рубежом)	Обслуживание только в отдельных банкоматах и отдельных странах, отсутствие POS-терминалов или банкоматов в точках продаж. Наличие соглашений между финансово-кредитными учреждениями о принятии платежных карт к расчетам (в частности, за рубежом)

Список использованных источников

1. Национальный банк Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бублик, Е.А. Рынок платежных карт в Украине: перспективы и ограничения развития / Е.А. бублик // Экономика и прогнозирования. – 2016. – № 3. – С. 51–65.
4. Безналичный расчет для всех: обязательства для бизнеса и новые возможности для украинцев [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://ukr.segodaya.ua/economics/finance/beznalichnyy-raschet-dlya-vseh-obyazatelstva-dlya-biznesa-i-novye-vozmozhnosti-dlya-ukraincev-1191012.html>.

СИСТЕМА ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, ИСПАНИИ И ИТАЛИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Мельникова Н. А., Жигар А. А., Белорусский государственный
университет, г. Минск, Беларусь

Налоги представляют собой один из главных источников финансирования государственных расходов бюджета, а также являются инструментом государственного регулирования экономических процессов. Величина налоговых ставок подоходного налога, определение его налоговой базы, налоговые вычеты и система налоговых льгот оказывают воздействие на величину чистого дохода, который остается в распоряжении налогоплательщика. В зависимости от величины ставок подоходного налога стимулируется или сдерживается предпринимательская активность и инвестиционная инициатива.

Значимость подоходного налога характеризуется, как достаточно высоким удельным весом в налоговых доходах бюджета, так и интересами всего трудоспособного населения страны. В зависимости от системы подоходного налогообложения растут или снижаются заинтересованность в трудовой деятельности населения, а также реальные доходы населения, что влияет на социально-экономическое развитие страны в целом.

Для определения преимуществ и недостатков систем подоходного налогообложения проанализируем законодательные элементы взимания трех стран: Республики Беларусь, Испании и Италии. Основные элементы систем подоходного налогообложения представлены в таблице 1.

Таким образом, в Республике Беларусь применяется пропорциональная система подоходного налога, в то время как в Испании и Италии наблюдается прогрессивная система подоходного налога.

Основная ставка подоходного налога в Республике Беларусь (13 %) ниже минимальных ставок в Испании и Италии – 19 % и 23 % соответственно.

Преимуществами пропорциональной ставки подоходного налога являются:

- простота в применении;
- вывод доходов физических лиц из тени;
- снижение административных и судебных издержек.

С учетом данных преимуществ, Республика Беларусь с 2009 года перешла на пропорциональную ставку при исчислении подоходного налога. За счет введения пропорциональной ставки подоходного налога, заметно увеличился удельный вес подоходного налога в доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь, начиная с 2010 года, что свидетельствует об эффективности данных изменений.

Однако при пропорциональной системе подоходного налогообложения не соблюдается один из основных принципов налогообложения – принцип справедливости. Шведский экономист Э. Линдаль предполагал, что, так как налогоплательщики имеют различный уровень доходов, разные ставки налогов обеспечивают равновесие в обществе.

Таблица 1 – Сравнение основных элементов подоходного налога в Республике Беларусь, Италии и Испании

Элемент подоходного налога	Подоходный налог с физических лиц в Италии	Подоходный налог с физических лиц в Республике Беларусь	Подоходный налог с физических лиц в Испании
Нормативное регулирование	Конституция, законы парламента Италии	Налоговый кодекс Республики Беларусь	Общий налоговый закон
Субъект	Частные лица, резиденты и нерезиденты Италии	Физические лица – резиденты и нерезиденты	Резиденты Испании
Объект	Доходы физических лиц	Доходы физических лиц	Доходы физических лиц
Налогооблагаемая база	Совокупный доход, скорректированный на сумму разрешенных вычетов	Денежное выражение доходов, подлежащих налогообложению, за минусом суммы налоговых вычетов	Совокупный доход, скорректированный на сумму разрешенных вычетов
Ставки (%)	Установлена прогрессивная шкала ставок от 23 до 43 % в зависимости от суммы дохода	Основная ставка – 13 %; 9 % – для ПВД; 16 % – для индивидуальных предпринимателей; 4 % – для доходов в виде выигрышей	Установлена прогрессивная шкала ставок от 19 до 45 % в зависимости от суммы доходов
Налоговый период	Календарный год	Календарный год	Календарный год

Источник: Собственная разработка автора на основе [1; 2; 3].

Прогрессивные ставки подоходного налога являются встроенным механизмом стабилизации экономических процессов страны. В зависимости от ситуации в экономике государства ставки подоходного налога могут снижаться или повышаться, тем самым регулируя величину чистых доходов населения стимулируя или сдерживая совокупный спрос.

Одним из примеров прогрессивной системы подоходного налогообложения является Италия. В таблице 2 представлены ставки подоходного налога в Италии в 2018 году.

Таблица 2 – Размер ставок подоходного налога в Италии в 2018 году

Налогооблагаемая база, евро	Размер ставки подоходного налога
0–15,000	23 %
15,001–28,000	27 %
28,001–55,000	38 %
55,001–75,000	41 %
75,001 и более	43 %

Источник: Собственная разработка автором на основе [2].

Представленные ставки также могут быть увеличены на региональную надбавку, которая принимает значение от 0,9 до 1,4 п.п. и дополнительную надбавку, которая колеблется от 0 до 0,5 п.п. в зависимости от муниципалитета.

Подоходный налог в Испании был введен в 1900 г., однако с 2007 года сбор данного налога был разделен между государственными и местными властями, то есть 50 % налога собирается централизованно, а оставшаяся часть – на местах. Наблюдалось определенное послабление по максимальной ставке подоходного налога, она постепенно была снижена с 52 % (а в некоторых регионах страны – с 56 %) до 47 %. В 2015 году была принята и одобрена налоговая реформа, предусматривающая уменьшение ставок подоходного налога на 1–2 п.п. Ставки подоходного налога в Испании в 2018 году представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Размер ставок подоходного налога в Испании в 2018 году

Сумма дохода, евро	Государственная ставка подоходного налога	Региональная ставка подоходного налога	Полная ставка подоходного налога
До 12540	9,5 %	9,5 %	19 %
12540–20200	12 %	12 %	24 %
20200–34000	15 %	15 %	30 %
34000–60000	18,5 %	18,5 %	37 %
Свыше 60000	22,5 %	22,5 %	45 %

Источник: Собственная разработка автором на основе [1].

Так же, как и в налоговой системе Италии, ставки подоходного налога в Испании могут изменяться в зависимости от регионов в пределах 0,5–2,5 п.п. к минимальной ставке подоходного налога и в пределах 1,5–3 п.п. к максимальной ставке подоходного налога.

Таким образом, введение прогрессивной ставки подоходного налога подталкивает население к укрытию доходов в целях уплаты налогов по более низкой ставке. Пропорциональная система подоходного налогообложения выводит доходы из тени и увеличивает налоговые поступления в бюджет страны. Повышение налоговой нагрузки на население и уменьшение их чистого дохода может привести к замедлению экономического развития государства. Преимуществом прогрессивной системы является снижение расслоения населения по уровню обеспеченности. Однако, исходя из статистики, эффективной системой подоходного налогообложения для государства можно назвать прогрессивную, так как доходы от этого налога составляют в Испании около 40 %, в Италии – около 28 %, в то время как в Беларуси 1,4 % к налоговым доходам.

Список использованных источников

1. Налоги в Испании // Все об Испании [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <https://spainmag.ru/nalogi-v-ispanii/> – Дата доступа: 10.02.2019.
2. Налоги в Италии // Налоги в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: https://prifinance.com/nalogooblozhenie/nalogi_v_italii/ – Дата доступа: 10.02.2019.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/tax-code/> – Дата доступа: 10.02.2019.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ФОРМИРОВАНИЮ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Мусагалиев А. Ж., *Каракалпакский научно-исследовательский институт
естественных наук, г. Нукус, Республика Узбекистан*

В современных условиях глобализации усиление процессов интеграции национальных экономик в мировое хозяйство, требует организаций элементов налоговых механизмов, более направленных в качестве стимулирующих механизмов в формировании доходов различных уровней бюджетов. Однако, различные особенности и меняющиеся тенденции международной практики в мире вызывают необходимость обеспечения эффективности налоговых механизмов на основе приоритета местных условий при формировании дохода бюджетов территории и регионов стран.

В Узбекистане в соответствии с осуществляемой «Стратегией действий» проводятся мероприятия по расширению масштабов диверсификации и модернизации экономики и уменьшению социально-экономических различий между регионами за счет ускоренного развития районов и городов с относительно низким уровнем развития. В «Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах» определены приоритетные задачи по расширению источников дохода местных бюджетов, обеспечивающих решение социальных проблем за счет стабильного развития регионов и отраслей, по дальнейшей оптимизации расходов бюджета, уменьшению субвенционирования районов и городов, улучшению качества и эффективности налогового администрирования, совершенствованию налогообложения с целью поддержки развития предпринимательства [1]. Выполнение данных задач показывает необходимость внедрения на практике эффективных механизмов налогообложения, обеспечивающих увеличение бюджетных поступлений в регионах страны. В связи с этим, значимыми являются полное использование потенциала регионов, анализ и изучения основных факторов, влияющих на стабильный рост местных бюджетных поступлений, повышения эффективности налоговых механизмов путем внедрения приоритетных потенциалов в жизнь по координации уровня социально-экономического развития регионов.

В Узбекистане осуществляются ускоренные реформы по повышению экономического развития, основанного на рыночных отношениях. Но из-за сложности практического выполнения, в данное время в регионах страны большинством местных хокимиятов финансово-налоговыми органами не реализуется полностью резервы по дополнительным налоговым поступлениям в бюджет. В том числе, «в течение 5 месяцев 2018 года, как и раньше, 60 % налогов обеспечили 171 крупных предприятий, например, в Республике Каракалпакстан 50 % всех налоговых поступлений покрывались за счет предприятий «УзКоргаз» и «Устюрт газ», а в Навоийской области 75 % – за счет Навоийского горно-металлургического комбината» [2]. Это требует проведения глубоких исследований, осознания актуальности разработки новых подходов в формировании доходов местных бюджетов.

Исходя из вышеперечисленных, проанализированы доли территориальных районов в целях изучения их участия и занимаемых мест в формировании доходов бюджета Республики Каракалпакстан (таблица 1).

Таблица 1 – Доли территориальных районов в составе доходов бюджета Республики Каракалпакстан 2017 г., (в процентах)

Районы региона	г. Нукус	Амударьинский район	Берунийский район	Кегейлийский район	Кунградский район	Канлыкульский район	Муинакский район	Нукусский район	Тахтакупырский район	Турткульский район	Ходжейлийский район	Чимбайский район	Шуманайский район	Элликкальинский район	Караузякский район
Доли районов	19,0	8,3	7,5	4,9	8,4	2,5	1,7	4,8	1,7	8,9	13,1	5,4	2,0	8,9	2,9

Примечание: Рассчитано автором на основе сведений Министерства финансов Республики Каракалпакстан.

Анализ показывает, что основное место здесь занимает город Нукус (19 %). После него из 14 районов с высокой долей как создающих климат в формировании доходов бюджета Республики Каракалпакстан являются центральный Ходжейлийский (13,1 %) и западный Кунградский район (8,4 %), а также южные Амударьинский (8,3 %), Берунийский (7,5 %), Турткульский (8,9 %) и Элликкальинский (8,9 %) районы. Это, в свою очередь, связано с природно-географическим положением, соединением с железнодорожными и транспортно-магистральными коммуникациями, активностью деятельности хозяйствующих субъектов, уровнем доходности, количеством населения, что свидетельствует об относительно высоком уровне развития системы социальной инфраструктуры по сравнению с другими районами.

Противоположное состояние связано с малой долей Чимбайского, Кегейлийского, Нукусского районов, в размере 5 %, особенно низок этот показатель в Караузякском, Канлыкульском, Шуманайском, Тахтакупырском и Муинакском районах, доля которых составляет всего 2 %. Если «сравнить показатели на душу населения отдельных регионов, то разница между ними разительная – как между днем и ночью. Существуют сложности в объективной оценке эффективности территориального и отраслевого управления, уровня их развития. Например, если из статистической отчетности по области убрать показатели крупных отраслевых предприятий, то объем валового регионального продукта окажется крайне незначительным» [3, с. 49].

Необходимо подчеркнуть, что «по уровню социально-экономического развития Муинакский район среди районов Республики Каракалпакстан занимает 11-е место и вместе с Тахтакупырским, Шуманайским и Чимбайским районами входит в состав низкоразвитых в регионе» [4, с. 9].

Вышеприведенные предложения требуют разработки новых подходов, обеспечивающих эффективное формирование доходов местных бюджетов в стране и полного покрытия их расходов за счет собственных средств. По нашему мнению, для начала необходимо применить модификацию региональных бюджетно-налоговых механизмов в Республике Каракалпакстан, используя опыт федеративных государств, с целью повышения региональной эффективности налогообложения природных ресурсов в формировании доходов бюджета Республики Каракалпакстан. На первом этапе целесообразно выделить региональные отчисления с налоговых поступлений. То есть, предлагается осуществить это в следующем порядке:

- на основании специальных нормативно-правовых документов (временно, частично или на определенный срок) оставить (прикрепить) в доходах бюджета Республики Каракалпакстан поступления по налогу для недропользования;

- выделить отчисления в бюджет региона из поступлений по специальным платежам (бонусов) с целью организации производства на основе инвестиционных проектов по инициативе местных хозяйствующих субъектов по глубокой переработке минерально-сырьевых ресурсов, а также расширить круг полномочий местных органов власти по определению ставок.

В заключении хотелось бы отметить, что исходя из запросов социально-экономического развития регионов страны, возникновения проблем на местах в формировании различных уровней бюджетов, местные бюджеты нуждаются в реформировании. Между регионами Узбекистана существуют резкие различия, что требует необходимости их учета в совершенствовании механизмов налогообложения при формировании местных бюджетов на основе новых подходов, исходя из региональных особенностей страны.

Список использованных источников

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года за №ПП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lex.uz.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева. Самая важная задача – полное использование имеющихся возможности по обеспечению стабильности цен и поступлении в местные бюджеты / Народное слово. – 2018. – №115 (7073) от 6 июня.
3. Мирзиёев, Ш. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя / Ш. Мирзиёев. – Т.: Узбекистан, 2017. – С. 49.
4. Садыков, А.М. и др. Социально-экономическая база развития Муйнакского района Республики Каракалпакстан до 2030 года. – Т.: Институт прогнозирования и макроэкономических исследований, Совет Министров Республики Каракалпакстан, Представительство ПРООН в Узбекистане, 2015. – С. 9.

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ СХЕМЫ СТРАХОВАНИЯ КАК ИННОВАЦИИ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ В АГРАРНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ

Прокопчук Е. Т., *Уманский национальный университет
садоводства, г. Умань, Украина*

Сельское хозяйство в Украине считается одной из самых рискованных отраслей, поскольку его функционирование происходит в неопределенных, нерегулируемых и сложных природно-климатических условиях. Эффективным инструментом его финансовой поддержки и обеспечения бесперебойности расширенного воспроизводства выступает аграрное страхование, которое, возмещая нанесенный ущерб, способствует стабилизации производства, обеспечению надлежащей финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей, а затем генерирует условия достижения желаемого уровня жизни, продовольственной безопасности государства и благосостояния населения.

На современном этапе рынок аграрного страхования в Украине требует использования инновационных подходов к политике формирования и реализации страховых услуг, которые должны по своим количественным и качественным параметрам удовлетворять финансово-экономические интересы производителей сельскохозяйственной продукции в страховой защите. В частности, такой практикой является применение индексных страховых продуктов для сельхозпроизводителей. В Украине погодные индексные продукты находятся на стадии внедрения, и есть достаточно новым видом страховых продуктов, которые позволяют относительно просто определять убытки от воздействия неблагоприятных погодных событий при выращивании различных сельскохозяйственных культур.

Страховые продукты для аграрного сектора экономики классифицируют на классические (традиционные), основанные на оценке убытков, и параметрические (индексные) – определяется с помощью определенных индексов.

На выбор страховых продуктов сельскохозяйственными производителями оказывают влияние ряд факторов, среди которых основным является заинтересованность в получении эффективной страховой защиты с точки зрения покрытия рисков страхованием, его стоимости и суммы страхового возмещения в случае наступления страхового события.

Следует отметить, что на данном этапе страховая защита в аграрном секторе экономики Украины осуществляется преимущественно в разрезе классической схемы страхования с доминированием мультирисковых страховых продуктов, в то время как параметрическая (индексная) схема является инновационной и представлена в основном погодными индексными страховыми продуктами в рамках пилотных проектов. На украинском рынке агрострахования индексное страхование появилось относительно недавно, однако в мировой практике оно рассматривается как достойная альтернатива классическим (традиционным) страховым продуктам вследствие относительной простоты и дешевизны.

Особенности механизма функционирования индексного страхования. Ключевые особенности механизма функционирования индексного страхования отображены на рис. 1. Индексное страхование имеет четкий алгоритм определения ущерба, который основывается только на определенных показателях, например погодных данных и математических моделях. Как правило, разработка индексных программ – это достаточно сложный и трудоемкий процесс, но в последующем такие программы работают быстро, просто, и, как результат, стоят дешевле. Следует отметить, что в центре механизма программы находится индекс – специальный показатель, характеризующий влияние интенсивности определенного риска на урожайность культуры. Предельное значение этого показателя характеризует наступление страхового случая и соответствует критической потере урожайности для сельхозпроизводителя. Конечно, индекс должен очень точно показывать, как именно конкретный риск влияет на урожайность культуры (это связано с качеством разработки продукта – достоверности и точности данных, математической модели и т. п.).

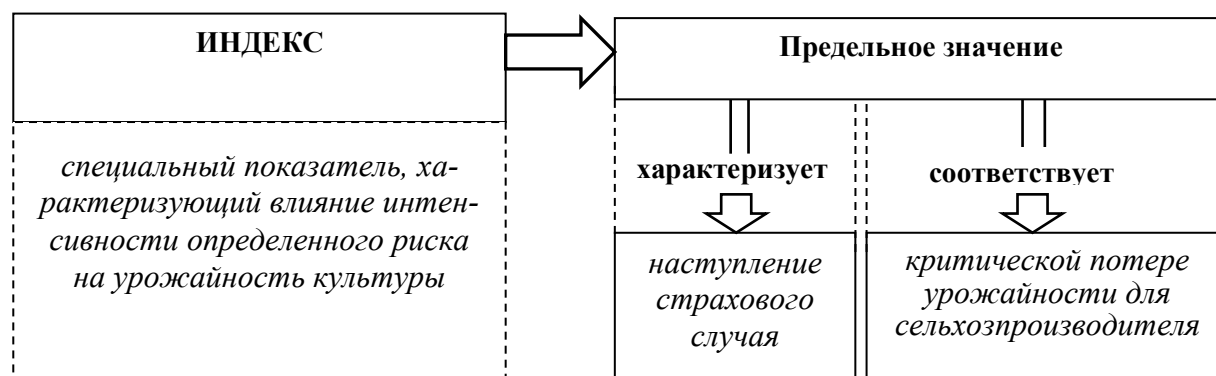


Рисунок 1 – Механизм функционирования индексного страхования (Составлено автором)

Несмотря на то, что Украина находится в зоне сравнительно спокойных климатических условий, в последнее время все чаще проявляется влияние глобального изменения климата: экстремальные засухи, сильные морозы без снега, чрезмерные дожди – все эти явления не только периодически имеют место в некогда умеренном климате, но и, по прогнозам экспертов, будут усиливаться в будущем.

Как следствие, и производители, и эксперты агросферы видят необходимость в адекватных инструментах управления рисками, связанными с погодой. Одной из возможностей, которая могла бы частично решить эту проблему, является развитие страхования. Однако следует отметить, что нужны эффективные страховые продукты со сбалансированными стоимостью и уровнем выплат, надежными страховыми партнерами и т. д.

Преимущества и недостатки индексных страховых продуктов для аграрного сектора экономики. Страхования на основе погодных индексов является наиболее пригодным

для сельскохозяйственного производства в регионах Украины, где распространены потери урожая вследствие засухи, чрезмерного увлажнения и вымерзания. Совокупность преимуществ и недостатков индексных страховых продуктов для аграрного сектора экономики сгруппирована на рисунке 2.



Рисунок 2 – Преимущества и недостатки индексных страховых продуктов для аграрного сектора экономики (обобщено автором по данным источников: 1; 2; 3)

Следует отметить, что индексное страхование помогает преодолеть некоторые недостатки классического страхования. В условиях глобальных климатических изменений, когда погодный фактор из года в год все больше влияет на результаты деятельности сельхозпроизводителей, именно применение параметрических схем страхования становится оптимальным решением для аграрного предпринимательства, поскольку обеспечивает его устойчивость и доходность при минимальных затратах.

Расчет индексов, которые коррелируют с рисками производства сельскохозяйственных культур, базируется на информации о погодных параметрах и урожайности культур.

Видовая совокупность параметрических (индексных) страховых продуктов, используемых в аграрном предпринимательстве Украины в 2017 г. отражена на рис. 3.

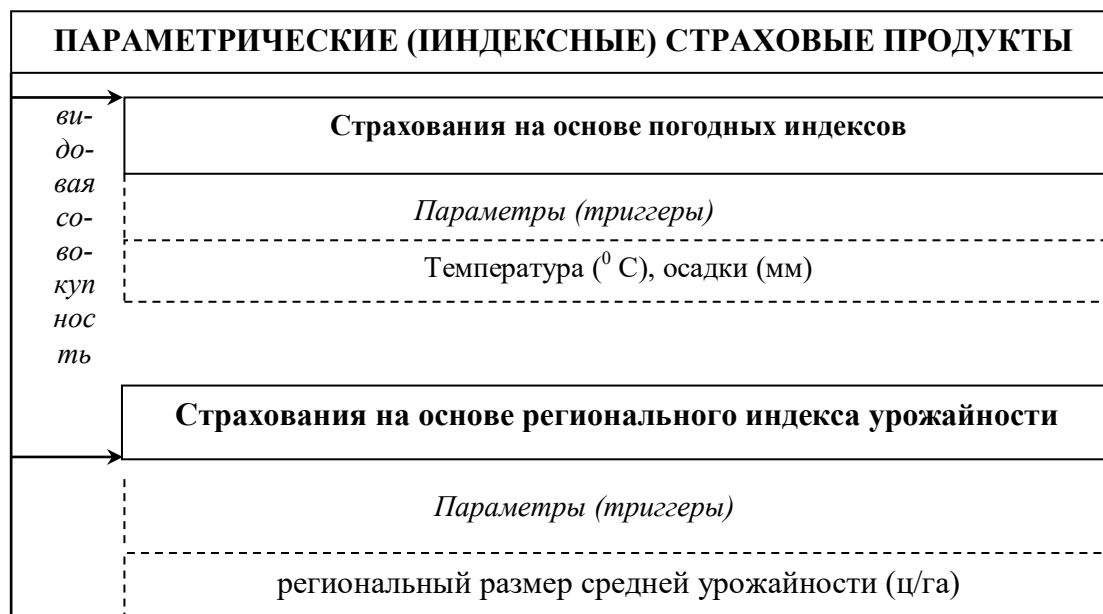


Рисунок 3 – Видовая совокупность параметрических (индексных) страховых продуктов, используемых в аграрном предпринимательстве Украины в 2017 г.

Прозрачность индексного страхования, его простота и отсутствие необходимости в выезде на место оценщиков вызвала большую популярность такого страхования в мире. За довольно короткое время (начиная с 2016 г.) этот продукт приобрел популярность и в Украине. Доля застрахованной площади в общей посевной площади сельскохозяйственных культур по итогам 2017 г. по классической схеме страхования составляла 2,5 %, зато по параметрической – 1,6 % [4, с. 2539]. Количество заключенных договоров страхования преобладала по классической схеме страхования также, однако учитывая инновационность параметрической схемы страхования полученные ею достижения на украинском агростраховом рынке являются существенными и формируют значительный потенциал для дальнейшего развития.

Список использованных источников

1. Борхунов, Н.А., Шибалкин, А.С. Перспективы развития агрострахования / Н.А. Борхунов, А.С. Шибалкин // АПК: экономика, управление. – 2012. – №. 3. – С. 49–52.
2. Глотова, И.И., Томилина, Е.П. Агрострахование – новые направления в развитии / И.И. Глотова, Е.П. Томилина // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 31. – №. 1. – С. 84–89.
3. Прокопчук, Е.Т. Мировой опыт государственного регулирования рынка агрострахования (исследование литературы) / Е.Т. Прокопчук // Научно-практический и теоретический журнал «Финансы и кредит». – 2017. – Том 23. Выпуск 33. – С. 1997–2014.
4. Прокопчук, Е.Т. Современное состояние и перспективы развитие страхования аграрного сектора экономики Украины / Е.Т. Прокопчук // Научно-практический и теоретический журнал «Финансы и кредит». 2017. – Том 23. Выпуск 42. – С. 2538–2556.

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА

Строганова И. А., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь

Риск присущ любым видам деятельности, любым видам вложений капиталов. Риск, в общих словах, можно определить как вероятность возникновения убытков или недополуче-

ния доходов по сравнению с прогнозируемыми показателями, т. е. существует вероятность (неопределенность) того, что планируемое событие (прогнозируемые показатели) не случится, что повлечет возможную потерю ресурсов, снижение доходности. Неопределенность – ситуация, вероятность наступления которой неизвестна.

Валютный риск представляет собой риск потерь в связи с неблагоприятным изменением курсов валют. Понятие «валютный риск» связано с тем, что обычно оценка итогов деятельности проводится в одной валюте, называемой «базовой». Текущие валютные риски представляют собой риски изменений валют с плавающими курсами. Изменение валютных курсов происходит в силу ряда макроэкономических процессов (инвестиционные потоки, экономическое положение стран, финансовая политика стран и др.).

Риском, в отличие от неопределенности, можно управлять, ограничивая его величину. В условиях открытой экономики управление валютным риском считается важнейшим фактором устойчивого развития предприятия. С помощью эффективного управления валютным риском предприятие сможет избежать или минимизировать неблагоприятное изменение валютных курсов на планируемый финансовый результат своей деятельности и возможность снять неопределенность в получении будущих доходов и оплате расходов. Следует заметить, что валютному риску в большей степени подвержены промышленные предприятия, осуществляющие импортные и экспортные операции, привлекаемые и размещаемые средства в иностранных валютах, кроме того, косвенному влиянию валютным рискам подвержены предприятия, производящие импортозамещающую продукцию. В вопросе управления валютным риском следует особо подчеркнуть сложность (если невыполнимость) прогнозирования валютного курса на длительную временную перспективу.

Поэтому управление валютным риском должно строиться на изучении всех случаев возникновения ущерба в прошлом, прогнозировании вероятности их появления, предварительном обосновании способов предупреждения или возмещения возможного ущерба. В общем и целом управление валютным риском – это составная часть риск-менеджмента субъекта хозяйствования.

К методам управления валютными рисками относят [1, 2, 3]:

- страхование;
- управление активами и пассивами;
- диверсификация;
- хеджирование.

Хеджирование в мировой практике достаточно давно применяется с целью оптимизации валютных рисков, постоянно растет количество и разнообразие методов и инструментов, при помощи которых осуществляется хеджирование. Хеджирование валютного курса – защита средств (капитала) от негативного движения валютных курсов, которая содержится в фиксации валютного курса (цены базисного актива) для покупки или продажи по этой цене в будущем. Таким образом, зная будущий курс (цену) субъекты могут защитить себя от неожиданной динамики цен (курса).

Основа хеджирования – взаимосвязь движения цен на наличном (спотовом) и срочном рынке, в результате которого возможно снизить риск убытков по изменению цены актива на одном рынке за счет противоположной позиции на другом рынке. Таким образом, предназначение хеджирования в том, чтобы устранить неопределенность будущих денежных потоков (как отрицательных, так и положительных), что позволит иметь полное представление о будущих доходах и расходах, возникающих в процессе финансовой или коммерческой деятельности [3, 4].

Хеджирование не полностью устраняет риск, хеджированию присущ так называемый базисный риск, который определяется разницей цен базисного актива на спотовом и срочном рынке. Хеджированию присущи определенные риски. Подчеркнем, что главный риск хеджирования – это риск, связанный с изменением базисной цены. Базисный риск всегда сохраняется, потому что цены реального и срочного рынков не отличаются значительно.

Еще одним риском является системный риск, то есть риск, связанный с внезапными изменениями внешних факторов (законодательной базы, введением новых ставок акциза, пошлины).

Необходимо сразу отметить, что когда мы употребляем термин «хеджирование», то имеем в виду, прежде всего, цель сделки – оптимизация рисков, а не применяемые средства. Основным отличием хеджирования от других видов операций является то, что его целью является не извлечение дополнительной прибыли, а снижение риска потенциальных потерь. Это отличие выявляет главную цель хеджирования – достижение оптимальной структуры риска, то есть, оптимального соотношения между преимуществами хеджирования и его стоимостью.

Целью хеджирования состоит в снижении рисков и ограничении убытков, а не в получении прибыли по сделке [2, 3,4]:.

Процесс хеджирования валютных рисков можно описать следующей последовательностью шагов:

- принятие решения хеджирования: осуществлять или нет операцию хеджирования? (оценка рисков по сравнению с возможными издержками)
- определение целей хеджирования, объекта хеджирования
- на этом этапе производится сбор данных: объем валюты, отражаемой в бухгалтерском балансе, прогнозируемые в будущем валютные сделки.
- разработка плана хеджирования валютных рисков (поиск того, кто осуществит хеджирование валютного риска, организация внутреннего контроля и процесса, реализация стратегии валютного хеджирования установленного или не установленного типов).
- учет операции хеджирования и анализ результатов (соответствие критериям, документирование и проверка, справедливая рыночная стоимость, для операций не установленного типа учет прибыли/убытка, для операций установленного типа – специальный учет хеджирования).

Вначале принимается стратегическое решение в отношении того, стоит ли хеджировать валютный риск (шаг 1). При этом учитываются связанные с такой операцией издержки. Если ответ на вопрос положительный, возникает необходимость в сборе, прогнозировании и оценке данных (шаг 2), чтобы ответить на вопрос, какой именно риск хеджировать. Затем (шаг 3) разрабатывается конкретный план хеджирования валютных рисков, который в дальнейшем выполняется. На последнем шаге (шаг 4), хеджирование отражается в бухгалтерском учете и анализируется его эффективность.

В ходе исследования установлено, что основными «инструментами хеджирования» в экономической литературе и научных публикациях являются так называемые производные финансовые инструменты (диревативы) или срочные финансовые инструменты (финансовые срочные сделки) [2, 3, 4, 5].

Объединяющим началом всего многообразия инструментов хеджирования валютных рисков служат их ключевые свойства: их стоимость меняется при изменении базисной переменной, для их приобретения не требуются инвестиции либо необходимы незначительные первоначальные инвестиции, расчеты по данным инструментам осуществляются в будущем.

Производный инструмент всегда базируется на рыночном активе, цена которого подвержена рыночным колебаниям и ее значение в период действия этого инструмента постоянно изменяется. Так как волатильность цены базисного актива формирует спрос и предложение на данный производный инструмент со стороны различных инвесторов (спекулянтов и хеджеров), т. е. формирует рынок самого производного инструмента.

Участники рынка, заключающие сделки с производными инструментами в целях хеджирования валютных рисков, называют хеджерами, участников спекулятивного рынка, принимающих риски, – спекулянтами. Критерий, лежащий в основе разделения операций на хеджерские и спекулятивные, является чрезвычайно важным, поскольку учет и налогообло-

жение этих сделок существенно отличается. Хеджируясь, субъект экономит на прибыли, но защищается от убытков. Значит основная цель хеджирования это сокращение убытков, чем увеличение прибыли. Спекулянт преследует цель – получение прибыли.

Основными производными финансовыми инструментами (далее – ПФИ) срочного рынка, предназначенными для хеджирования валютных рисков, могут быть валютный форвард, валютные фьючерсы, валютные опционы [4].

Форвардные контракты заключаются непосредственно между двумя сторонами, без участия каких-либо гарантов-посредников в расчетах, обычно для поставки валюты.

Преимуществами использования форвардных контрактов при хеджировании валютных рисков являются: высокая гибкость по срокам контракта; гибкость в выборе инструмента, но при этом наблюдается низкая ликвидность вложений (не переуступаемый вид обязательств), высокие издержки на оформление, высокий кредитный риск. Суть хеджирования фьючерсными контрактами заключается в покупке или продаже фьючерсных контрактов (открытии фьючерсной позиции), дающих возможность компенсировать возможные потери на рынке базового актива (спот-рынке). Принцип действия механизма хеджирования основан на том, что потери на рынке реального товара в результате неблагоприятного изменения цены базового актива компенсируются соответствующим выигрышем на фьючерсном рынке.

Главное преимущество опциона состоит в том, что он дает возможность ограничить невыгодные колебания рынка и отказаться от исполнения контракта в случае, если движение рынка произошло в благоприятном направлении, и потому сохраняет неограниченные возможности получения прибыли. То есть посредством опциона финансовый риск устраняется не полностью, но при этом нейтрализуется возможность отклонения только в худшую сторону [2, 3, 4].

Изучение основных инструментов хеджирования выявило специфику применяемых инструментов хеджирования:

- хеджирование посредством форвардов и фьючерсов ограничивает как отрицательные, так и положительные колебания денежных потоков и позволяет устранить валютный риск практически в полном объеме.

- посредством опциона валютный риск так же устраняется практически полностью, путем нейтрализации возможности отклонения курсов в худшую сторону. Но при этом дает возможность использовать дополнительную прибыль, когда курсы пошли в благоприятную сторону, потеряв при этом только опционную премию.

- международная практика управления валютным риском заслуживает пристального изучения и формирования в Республике Беларусь собственных индикаторов денежного рынка в белорусских рублях, участвующих в ценообразовании фьючерсов и форвардов – бенчмарков доходности.

Отличительной особенностью производных финансовых инструментов является то, что момент исполнения обязательств по контракту отделен от времени его заключения определенным промежутком, т. е. они имеют срочный характер. На основе рассмотренных характерных отличий проведения операций хеджирования с ПФИ на внебиржевом и биржевом рынках с учетом специфики осуществления основных срочных сделок, учитывая двойственный характер ПФИ, считается целесообразным дать собственное определение понятию «инструменты хеджирования».

Инструмент хеджирования – производный финансовый инструмент, используемый для оптимизации ценового риска базисного актива по принятым и планируемым обязательствам с наибольшей возможной эффективностью согласно разработанной стратегии хеджирования и позволяющий при ее реализации (при определенных условиях) получать дополнительную финансовую прибыль.

Хеджирование, как метод минимизации рисков, имеет ряд очевидных достоинств по сравнению с другими методами:

- срочные контракты, на основе которых осуществляется хеджирование, фиксируют уровень цен базисного актива, и позволяют не проводить прогнозирование изменения стоимости базисного актива, а зафиксировать ее на приемлемом для себя уровне;

- на основе информации, которую несут в себе срочные контракты, можно легко ориентироваться в спросе и предложении на те или другие активы и таким образом страховать от потерь.

Хеджирование – самостоятельный вид экономических отношений по поводу оптимизации ценового (рыночного) риска по принятым и планируемым обязательствам посредством использования инструментов хеджирования с наибольшей возможной эффективностью.

Список использованных источников

1. Галиц, Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц ; пер. с англ. под ред. А.М. Зубкова. – М.: ТВП, 1998. – 576 с.
2. Галанов, В. А. Производные финансовые инструменты / В. А. Галанов. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 221 с.
3. Фельдман, А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты : учебник / А. Б. Фельдман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
4. Халл, Дж. К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Дж. К. Халл ; пер. с англ. Д. А. Ключина. – 6-е изд. – М. : ООО«И.Д. Вильямс», 2007. – 1056 с.
5. Сидоренко, Ю. Основы хеджирования валютных рисков в Республике Беларусь понятия / Ю. Сидоренко // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 5. – С. 12–20.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Струк Т. Г., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

От сбалансированности финансового сектора – финансовой структуры – в значительной степени зависят темпы и качество экономического развития [1, с. 33]. В настоящее время большинство исследователей сошлись во мнении, что главными функциями финансового сектора являются следующие:

- обеспечение эффективной аллокации ресурсов в рамках национальной экономики, включая сохранение и приумножение стоимости накопленного богатства (сбережений) и поддержание финансовой безопасности граждан
- трансформация сбережений в инвестиции, прежде всего долгосрочные;
- трансформация (распределение, перераспределение и диверсификация) рисков предпринимательской деятельности, включая инвестиционную;
- обеспечение эффективного (справедливого) ценообразования на финансовые активы [2, с. 31].

Последнее десятилетие характеризовалась большими изменениями как в структуре, так и в технологиях мирового финансового сектора.

Наиболее значительное влияние на эти изменения оказали процессы, протекающие на мировом финансовом рынке (МФР) и быстрое развитие информационных систем. В современном функционировании МФР наблюдаются такие тенденции, как глобализация и регионализация; конвергенция; вымывание посредничества (дезинтермедияция); появление принципиально новых видов наднациональных валют; стремительное развитие цифровых технологий; изменение системы национального и наднационального регулирования МФР [3, 4, 5].

Как отмечается в экономической литературе, главной тенденцией развития современного мирового финансового рынка является глобализация. Глобализация – явление не новое,

охватывающее различные сектора мирового хозяйства. В сфере МФР глобализация проявляется как универсализация данного рынка, т. е. создание однотипных процедур обращения финансовых инструментов и стандартизацию использующих их финансовых институтов. Ряд исследователей называют процесс глобализации МФР финансовой революцией, которая началась с 1980 г., когда система финансовых рынков начала функционировать на глобальном уровне, и возникла мировая финансовая сеть, связавшая ведущие финансовые центры разных стран. С одной стороны, это позволило странам, которые наряду с внутренними ресурсами дополнительно привлекают их на международных рынках, повысить темпы экономического развития из-за упрощения доступа к международному рынку капитала; обострение конкуренции на МФР способствовало снижению их стоимости, а также появлению и быстрому распространению новых финансовых инструментов и технологий. С другой – глобализация МФР породила новый тип финансовых кризисов, специфика которых заключается в переплетении их различных форм. Системный характер кризисов на МФР сопровождается быстрым ростом внешних долгов значительного количества стран, что препятствует переливу капитала и отвлекает его из производственного сектора. В результате глобализация привела к тому, что локальные и региональные кризисы стали способны превращаться в структурные мировые финансовые и экономические кризисы [4], которые, в свою очередь, тормозят ее развитие. Поэтому в настоящее время глобализация – это не однонаправленный процесс, наряду с ней происходит создание региональных финансовых рынков. Наиболее ярко данная тенденция проявилась в создании Европейского валютного союза с единым Европейским центральным банком, бюджетом и валютой. Процессы международной регионализации идут и вокруг других финансовых центров.

Другое очевидное проявление процесса регионализации на финансовом рынке нашло свое выражение в стимулировании развития национальных платежных систем. Еще в 2007 г. В ЕС была принята «Директива о платежных сервисах», в которой были установлены новые правила раскрытия платежной информации; ограничено время проведения межбанковских платежей; узаконены международные дебетовые транзакции; урегулированы размеры межбанковских комиссий; облегчено и сделано более безопасным проведение интернет-платежей; открыт доступ в платежную сферу для небанковских организаций; введена обязательная двухфакторная аутентификация плательщика; определена ответственность участников платежа; введена обязанность оператора платежей раскрывать плательщику информацию о платеже, в том числе о размерах комиссий; гарантирована безопасность каналов, по которым передаются личные данные пользователя. В результате за относительно короткий срок удалось существенно снизить зависимость национальных платежных систем от международных Visa и MasterCard. Например, во Франции объем эмиссии карт национальной платежной системы Cartes Bancaires в 2016 году был равен численности населения страны, а в Германии эмитировано более 100 млн. карт Girocard, т. е. около 1,4 карты в расчете на одного жителя [6, с. 51].

Наряду с этим ускорилось развитие глобальных валют. Данный процесс протекает в двух формах: появление наднациональных валют, наиболее жизнеспособной из которых на данный момент является евро, и криптовалют, появление которых поставило вопросы о возможности их использования в легальном денежном обращении, о целесообразности и механизмах государственного регулирования их обращения, о предотвращении рисков их использования с целью уклонения от налогов и осуществления нелегальных операций.

Все это стало возможно благодаря стремительному развитию цифровых технологий, которые не только облегчают производство товаров и услуг, но и находят широкое применение на финансовом рынке. Наиболее перспективным из них, с точки зрения применения в финансовом секторе, является блокчейн. По мнению специалистов, непосредственным результатом его внедрения должно стать существенное снижение издержек, связанных с функционированием финансовых посредников и рынков. «Децентрализация взаимодействия эко-

номических агентов и устранение избыточных расходов, связанных со многими финансовыми транзакциями, может создать предпосылки для более интенсивной конкуренции среди действующих финансовых институтов и снижения входных барьеров новых игроков. В перспективе это позволит перейти от преимущественно олигополистической структуры финансового сектора в большинстве стран к более конкурентной структуре – состязательному рынку, где могут присутствовать крупные финансовые институты, но их рыночная власть ограничена угрозой практически беспрепятственного входа более гибких, инновационно-ориентированных новичков» [7, с. 144].

В последнее десятилетие на МФР усилились процессы конвергенции, содержание которых состоит в постепенном стирании границ между отдельными его секторами. Особенно они выражены на международном кредитном и фондовом рынках. Это происходит за счет снятия законодательных ограничений на движение финансовых потоков, появления новых финансовых продуктов и технологий. Как отмечают российские исследователи, «универсальные банки стали андеррайтерами, организаторами и трейдерами на фондовом рынке; инвестиционные банки организуют синдицированные кредиты. Проектное финансирование, которое еще 20 лет назад было привилегией крупнейших универсальных и коммерческих банков, стало объектом интереса инвестиционных банков, которые выводят эти проекты на фондовые рынки. В свою очередь, коммерческие банки стали активно заниматься бизнесом инвестиционных банков, корпоративным финансированием, страховыми и хедж-операциями, т. е. создавать широкую линейку кросс-секторных продуктов» [3, с. 37].

Следствием развития финансовых технологий и либерализации МФР стало усиление процесса дезинтермедиации. Термин «дезинтермедиация» в переводе с английского означает «устранение посредника». Впервые он появился в середине 60-х гг. в США и означал отток средств с депозитов финансовых посредников для вложения их в инвестиции с более высокой доходностью. Для описания процессов, происходящих в банковской системе, он стал широко применяться в 90-х гг. 20 века. Анализируя явления, происходящие на мировых финансовых рынках, достаточно много исследователей указывают на существенные изменения в процессе финансирования. Например, профессор Нью-Йоркского университета И. Вальтер отметил, что в США доля коммерческих банков в общем объеме финансирования на внутреннем финансовом рынке снизилась с примерно 75 % в 1950-х годах до менее 25 % в настоящее время; в Европе она еще превышает 60 %, а в Азии банки продолжают контролировать более 70 % рынка финансового посредничества, но даже в странах с формирующимся рынком ощущается тенденция к снижению доли классических банковских посреднических функций в пользу рынков капитала [8, с. 18]. Ф. Ранверсе более подробно описала эти процессы на финансовых рынках европейских стран. Во Франции, по ее словам, с 1990 г. предприятия диверсифицировали источники финансирования, в меньшей степени прибегая к банковским кредитам и в большей – обращаясь к рынку акций; а в Германии эмиссия акций нефинансовыми компаниями начиная с 1998 г. является основным источником их финансирования, превышая банковское кредитование [9, с. 116–117]. Это позволяет участникам финансовой сделки уменьшить расходы, отказавшись от комиссий финансовым посредникам. Дезинтермедиация сопровождается активным проникновением небанковских учреждений в сферу финансово-банковских операций. Результатом этого процесса стал рост теневого банкинга и распространение хедж-фондов. Исследователи считают, что это является ответом рынка на попытки государства ужесточить регулирование и контроль операций с финансовыми продуктами и услугам, который создает новые институты, не попадающие под его прямой контроль [4]. В целом, в большинстве стран с развитым финансовым рынком отмечается рост небанковского финансового сектора. Размер активов небанковских финансовых организаций растет быстрыми темпами, а его отношение к суммарным активам всех финансовых организаций составляет в Китае – 15 %, в Бразилии – 17 %, в Индии – 32 %, в Германии – 36 %, в Японии – 43 %, в Великобритании – 49 %, в США – 83 % [2, с. 32].

Нельзя также не отметить тот факт, что в настоящее время подвергается сомнению независимый статус центральных банков, а также активно обсуждается изменение приоритетов

их деятельности. Как отмечают российские исследователи А. Белых и В. Мау, независимость денежных властей считалась незыблемым принципом, позволившим уйти от инфляционного наследия большей части 20 века [10, с. 77]. К основным целям деятельности ЦБ, как правило, относили стабильность национальной денежной единицы, отсутствие банковских кризисов, стабильность функционирования платежной системы и стимулирование экономического роста. Однако после 2008 года дискуссия о роли и функциях ЦБ возобновилась, так как их жесткие антикризисные действия шли вразрез с демократическими принципами. В результате появились предложения ограничить независимость центральных банков и переориентировать их на решение задач экономического роста [4, с. 77]. В области целей все большую значимость приобретает обеспечение стабильности финансовой системы. По меткому выражению С. Наркевича, «стабильные банки важнее стабильной валюты» [11].

Таким образом, финансовый сектор, который традиционно рассматривался как одна из наиболее консервативных сфер деятельности, в настоящее время характеризуется усилением процессов регионализации, быстрым распространением цифровых технологий и появлением новых субъектов, конкурирующих с традиционными финансовыми посредниками.

Список использованных источников

1. Данилов, Ю. А., Пивоваров, Д. А. Финансовая структура в России: выводы для государственной политики / Ю. А. Данилов, Д. А. Пивоваров // Вопросы экономики. – 2018. – № 3. – С. 30–47.
2. Данилов, Ю. А., Буклемишев, О. В., Абрамов, А. Е. О необходимости реформы финансовых рынков и небанковского финансового сектора / Ю. А. Данилов, О. В. Буклемишев, А. Е. Абрамов // Вопросы экономики. – 2017. – № 9. – С. 28–50.
3. Международный финансовый рынок: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. В. Антропов [и др.]; под общ. ред. М. А. Эскиндарова, Е. А. Звонковой. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 453 с.
4. Международный финансовый рынок: учебник / Под ред. В. А. Слепова. – М.: Магистр: Инфра – М, 2017. – 368 с.
5. Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина [и др.]; отв. ред. В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2012. – 928 с.
6. Трофимов, Д. В. Финансовые технологии в сфере розничных платежей: тенденции развития и перспективы в ЕС и России / Д. В. Трофимов // Вопросы экономики. – 2018. – № 3. – С. 48–63.
7. Столбов, М. И. О некоторых последствиях внедрения блокчейна в финансах / М. И. Столбов // Вопросы экономики. – 2018. – № 6. – С. 133–145.
8. Дроздовская, Л. П., Рожков, Ю. В. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации: монография / под науч. ред. Ю. В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013. – 320 с.
9. Ранверсе, Ф. Рыночное посредничество и финансирование предприятий через рынок акций / Ф. Ранверсе // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 5. – С. 115–126.
10. Белых, А. А., Мау, В. А. Маркс-XXI / А. А. Белых, В. А. Мау // Вопросы экономики. – 2018. – № 8. – С. 57–87.
11. Наркевич, С. Смена режима: зачем нужны центральные банки [Электронный ресурс] // Banki.ru. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8556129> – Дата доступа: 04.02.2019.

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Тарарышкин Ю. В., Тарасов В. И., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Налоговый механизм является частью финансового механизма Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) и строится на положениях Договора о Евразийском экономическом союзе.

ческом союзе от 29 мая 2014 г. (далее – Договор о ЕАЭС), а также нормах национального законодательства государств-членов ЕАЭС. В условиях углубления интеграционных процессов налоги выступают в качестве инструмента евразийской интеграции и конкурентоспособности экономик государств-членов ЕАЭС.

В целях создания одинаковых конкурентных условий и равновыгодной торговли Договором о ЕАЭС (статьи 71–73) установлены: принципы взаимодействия государств-членов ЕАЭС в сфере налогообложения и взимания косвенных налогов; налогообложение доходов физических лиц. Договором о ЕАЭС, исходя из принципа недискриминации: «Государства-члены взимают налоги, иные сборы и платежи таким образом, чтобы налогообложение в государстве-члене, на территории которого осуществляется реализация товаров других государств-членов, было не менее благоприятным, чем налогообложение, применяемое этим государством-членом при тех же обстоятельствах в отношении аналогичных товаров, происходящих с его территории» [3]. Национальное законодательство государств-членов ЕАЭС выстраивается исходя из положений подписанного 13 марта 1992 г. Соглашения между правительствами государств-участников Содружества Независимых Государств о согласованных принципах налоговой политики (далее – Соглашение), которым установлено проведение согласованной налоговой политики на основе унификации принципов и правил налогообложения и применения единого перечня основных налогов [6]. Это Соглашение послужило основой формирования налогового законодательства на постсоветском пространстве и включает: прямые налоги – налоги на прибыль (доход) и косвенные налоги – налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы. Прямые налоги уплачиваются с прибыли (дохода) или стоимости имущества плательщика налогов. Основные ставки налога на прибыль: 20 % – в Армении, Казахстане и России, в Беларуси – 18 % и 10 % – в Кыргызии [5]. В целях исключения двойного налогообложения прямыми налогами Республикой Беларусь на 1 ноября 2018 г. заключено 70 международных договоров об избежании двойного налогообложения. При этом в вопросах прямого налогообложения в отличие от косвенных налогов общая нормативно-правовая база в государствах-членах ЕАЭС отсутствует.

Косвенные налоги являются ценообразующими в стоимости товаров, работ, услуг и оплачиваются потребителями. Взимание косвенных налогов во взаимной торговле государств-членов ЕАЭС осуществляется по международному правилу – принципу страны назначения, предусматривающему применение нулевой ставки НДС и (или) освобождение от уплаты акцизов при экспорте товаров, а также их налогообложение при импорте согласно установленному Договором о ЕАЭС механизму взимания косвенных налогов и контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров. Уплата косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг осуществляется в государстве-члене ЕАЭС, территория которого признается местом реализации работ, услуг. Основная ставка НДС: в Армении, Беларуси и России в размере 20 %, в Казахстане и Кыргызии – 12 %. В Беларуси и России по определенным перечням продовольственных товаров и товаров для детей применяется также ставка НДС в размере 10 %.

Национальным законодательством государств-членов ЕАЭС установлены ставки подоходного налога с граждан в размерах: в Армении – 20 %, в Беларуси и России – 13 %, в Казахстане и Кыргызии – 10 % [5]. В целях создания одинаковых условий налогообложения доходов для граждан одного государства-члена ЕАЭС и граждан другого государства-члена ЕАЭС статьей 73 Договора о ЕАЭС установлен порядок налогообложения доходов физических лиц в связи с работой по найму по налоговым ставкам, действующим для резидентов государства-члена ЕАЭС [3]. Основанием для применения такого порядка налогообложения служат национальное законодательство и положения международных договоров. Налоги, выполняя фискальную функцию, являются основным доходным источником республиканского бюджета государств-членов ЕАЭС. Республиканский бюджет по методологии Международного валютного фонда (далее – МВФ) соответствует уровню бюджета центрального правительства. В структуре доходов республиканского бюджета государств-членов ЕАЭС налоги в удельном весе составляют (табл. 1).

Таблица 1 – Удельный вес налогов в структуре доходов бюджета государств-членов ЕАЭС

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Армения			
Доходы – всего (в процентах), в том числе:	100,0	100,0	100,0
налог на добавленную стоимость	36,3	33,4	33,0
акцизы	4,2	5,1	6,7
налоги на прибыль (доход)	8,9	10,9	8,9
доходы от внешнеэкономической деятельности	5,3	4,7	5,9
другие налоги и сборы	45,4	45,9	45,5
Беларусь			
Доходы – всего (в процентах), в том числе:			
налог на добавленную стоимость	30,0	32,0	32,3
акцизы	11,6	12,3	11,8
налоги на прибыль (доход)	4,9	4,1	5,2
доходы от внешнеэкономической деятельности	23,4	19,3	17,9
другие налоги и сборы	30,1	32,3	32,8
Казахстан			
Доходы – всего (в процентах), в том числе:	100,0	100,0	100,0
налог на добавленную стоимость	15,4	19,5	17,2
акцизы	1,0	1,0	0,8
налоги на прибыль (доход)	20,0	18,8	15,9
доходы от внешнеэкономической деятельности	14,3	12,4	12,3
другие налоги и сборы	49,3	48,3	53,8
Кыргызия			
Доходы – всего (в процентах), в том числе:	100,0	100,0	100,0
налог на добавленную стоимость	29,2	33,9	33,5
акцизы	6,8	7,8	7,1
налоги на прибыль (доход)	3,6	3,2	3,2
доходы от внешнеэкономической деятельности	8,5	11,9	12,3
другие налоги и сборы	51,8	43,1	44,0
Россия			
Доходы – всего (в процентах), в том числе:	100,0	100,0	100,0
налог на добавленную стоимость	31,0	34,0	34,0
акцизы	4,3	5,2	6,5
налоги на прибыль (доход)	3,6	3,6	5,1
доходы от внешнеэкономической деятельности	24,1	19,4	17,2
другие налоги и сборы	37,0	37,9	37,1

Источник: по материалам [7].

Как видно из таблицы 1, в сравнении с прямыми налогами косвенные налоги имеют наибольший удельный вес в структуре доходов бюджета государств-членов ЕАЭС. В 2017 г. в Армении, Беларуси, Кыргызии и России НДС составил свыше 30 %, в Казахстане – 17,2 %. Акцизы – от 0,8 % в Казахстане и до 11,8 % – в Беларуси. По налогу на прибыль (доход) наибольшие поступления в бюджете Казахстана – 15,9 % и Армении – 8,9 %, наименьшие – около 5 % в бюджете Армении, Беларуси и России. Динамика устойчивости поступлений доходов от внешнеэкономической деятельности в государствах-членах ЕАЭС обеспечивается механизмом зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин на таможенной территории ЕАЭС. Другие налоги и сборы наполняют бюджеты в общей сумме доходов в размерах: в Казахстане – 53,8 %, Армении – 45,5 %, Кыргызии – 44,0 %; России – 37,1 % и Беларуси – 32,8 %. При этом налоговым законодательством Казахстана предусмотрено взимание рентного налога на экспорт угля, в том числе в государства-члены ЕАЭС. Но по своей

сути рентный налог эквивалентен таможенным пошлинам, что противоречит положениям Договора о ЕАЭС и Договора о зоне свободной торговли (подписан 18 октября 2011 г.) [3, 4]. Проанализируем налоговую нагрузку в государствах-членах ЕАЭС (как отношение налоговых поступлений к объему валового внутреннего продукта) (табл. 2).

Таблица 2 – Налоговая нагрузка в государствах-членах ЕАЭС

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Налоговая нагрузка по методике Международного валютного фонда			
Армения	21,49	21,36	21,20
Беларусь	41,28	42,45	41,71
Казахстан	16,61	16,56	18,60
Кыргызия	35,62	34,69	37,79
Россия	31,77	32,80	33,28
ЕАЭС (средняя налоговая нагрузка)	29,35	29,57	30,52
Беларусь (налоговая нагрузка без отчислений в Фонд социальной защиты населения)	24,8	25,12	25,04

Источник: по материалам [8].

Оценка налоговой нагрузки по методике МВФ включает отчисления в Фонд социальной защиты населения (далее – ФСЗН). В связи с тем, что Налоговым кодексом Республики Беларусь не регулируются отчисления в ФСЗН, расчет налоговой нагрузки в республике осуществляется также без учета отчислений в ФСЗН. Как показано в табл. 2, средняя налоговая нагрузка в ЕАЭС по методике МВФ составляет около 30 %. Самая низкая налоговая нагрузка в Армении – 21,20 % и Казахстане – 18,60 %, высокая в Беларуси – 41,71 %, Кыргызии – 37,79 % и России – 33,28 %. При этом высокая налоговая нагрузка свидетельствует о том, что налоговая система не способствует привлечению иностранных инвестиций в экономику государства. Уровень конкурентоспособности государств-членов ЕАЭС характеризует индекс «Ведение бизнеса», включающий среди прочих такие показатели, как «международная торговля» и «налогообложение». Показатель «налогообложение» определяет качество налогового администрирования и уровень налоговой нагрузки на бизнес (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели индекса «Ведение бизнеса»

Государство-член ЕАЭС	Место в рейтинге		Международная торговля		Налогообложение	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Армения	47	41	44	44	90	82
Беларусь	38	37	30	25	96	99
Казахстан	36	28	123	102	50	56
Кыргызия	77	70	84	70	151	150
Россия	35	31	100	99	52	53

Источник: по материалам [1, 2].

Как видно из табл. 3, в 2018 г. среди 190 стран государства-члены ЕАЭС повысили рейтинг в индексе «Ведение бизнеса». В части показателя «налогообложение» значительное улучшение продемонстрировала только Армения, незначительное – Кыргызия. Снижение этого показателя произошло у Беларуси, Казахстана и России. В целом, для государств-членов ЕАЭС характерен существенный разброс показателя «налогообложение», что свидетельствует о недостаточном уровне координации Евразийской экономической комиссией налогового регулирования.

Таким образом, налоговый механизм играет большую роль в евразийской интеграции и экономическом росте государств-членов ЕАЭС. В условиях цифровой повестки ЕАЭС для дальнейшего развития налогового механизма требуется:

- оптимизация налогообложения и устранение двойного налогообложения;
- гармонизация и унификация прямых налогов в государствах-членах ЕАЭС;
- совершенствование методологии косвенных налогов;
- устранение налоговых барьеров;
- расширение электронного налогового декларирования в ЕАЭС;
- эффективное взаимодействие таможенных и налоговых служб государств-членов ЕАЭС в целях улучшения администрирования налогов с использованием инструментов цифровой экономики.

Осуществление предложенных мероприятий по развитию налогового механизма ЕАЭС будет способствовать повышению эффективности бизнеса и делового климата на таможенной территории ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Беларусь в рейтинге «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/doing_business-ru/. – Дата доступа: 15.02.2019.
2. Все страны ЕАЭС повысили свои позиции в рейтинге «Ведение бизнеса – 2019» [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/12-11-2018.aspx>. – Дата доступа: 16.02.2019.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 08.05.2015) [Электронный ресурс] : [подписан в г. Астане 29.05.2014] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
4. Договор о зоне свободной торговли (подписан в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь 30 мая 2012 г. №3/2803.
5. Обзор делового климата, льгот инвесторам, свободных экономических зон, промышленных и научно-технических парков государств-участников СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://search.tut.by/?status=1&ru=1&encoding=1&page=0&how=rlv&query>. – Дата доступа: 16.02.2019.
6. Соглашение между правительствами государств-участников Содружества Независимых Государств о согласованных принципах налоговой политики Республика Беларусь от 13 марта 1992 года // Зарегистрировано в Нац. реестре правовых актов Республики Беларусь 22 октября 2003 г. №3/937.
7. Финансовая статистика Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/statistical_publications/Documents/finstat/finstat_2017.pdf. – Дата доступа: 15.02.2019.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА КИТАЯ

Цай Юньсяо, Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Наряду с банковским сектором и рынком ценных бумаг страхование является динамичным компонентом финансового рынка и вносит существенный вклад в развитие финансовой системы каждой страны. В условиях глобальной рецессии мировой экономики страховщики расширяют свои возможности поглощения рисков, долгосрочной инвестиционной деятельности, а также развития инфраструктуры, укрепляющей их платежеспособность и финансовую устойчивость.

Данную тенденцию отмечает также Швейцарское перестраховочное общество в опубликованном отчете по результатам исследования мирового страхового рынка [1], описывая перспективы внедрения инноваций в страхование, которые позволят расширить границы охватываемых рисков и будут способствовать росту премий. По оценкам исследователей Института развития страхования, положительный экономический импульс, полученный страховым сектором в 2016–2017 гг., будет и дальше играть положительную роль в развитии

мирового рынка страхования. Прогнозируемые глобальные премии будут увеличиваться более чем на 3 % ежегодно в течение следующих двух лет. Большая часть спроса будет приходиться на развивающуюся Азию, где прогнозируется увеличение премий более чем в три раза по сравнению со средними мировыми показателями. Как в страховании не жизни, так и в страховании жизни лидером развивающихся рынков остается Китай. За последнее десятилетие китайский страховой рынок стремительно рос и сейчас занимает третье место в мире. Такая тенденция закономерно вызывает вопрос о причинах столь бурного роста китайского страхового рынка.

Современный китайский рынок страхования сформировался за последнюю четверть века. Тем не менее страховая деятельность в Китае насчитывает более чем двухсотлетнюю историю.

Первая страховая компания в Китае появилась в 1805 г. Она была создана англичанами для возможности страхования судов, с помощью которых осуществлялась международная торговля между этими странами. После первой опиумной войны (1840–1842) иностранный (прежде всего, британский) страховой бизнес начинает активно расширять масштабы своей деятельности в Китае. Центром страхования становится Шанхай. Первая китайская страховая компания появилась в 1865 г. Это была шанхайская организация «Ихэ». Первый законодательный документ, касающийся китайской системы страхования, появился в Китае в 1907 г. и назывался «Проект законодательных норм сферы страхования». Вплоть до середины 1920-х гг. большую часть китайского рынка страхования контролировали иностранные компании. Большинство из них было основано страховщиками из Великобритании и США. Во время китайско-японской войны (1937–1945) количество страховых компаний, основанных китайскими гражданами, постоянно возрастало. После образования Китайской Народной Республики в 1949 г. страховая отрасль начала подвергаться жесткому государственному надзору. Большая часть национальных страховых компаний, существующих на тот момент, были государственными. В этом же году 2 октября основывается Народная страховая компания Китая (НСКК), объединившая всех страховщиков и ставшая монополистом в отрасли. Иностранные компании прекратили свою деятельность на китайском рынке. Вплоть до реформы 1979 гг. страховая деятельность в КНР практически не осуществлялась [2].

Возрождение национальной системы страхования началось в феврале 1979 г. под эгидой Народного банка Китая. С начала 1990-х гг. в КНР появлялись многочисленные страховые компании, все более активно конкурирующие между собой. За 1981–1999 гг. китайский рынок страхования увеличился почти в 300 раз. В 2013 г. Китай вышел на четвертое место в мире по объему рынка страхования (после США, Японии и Великобритании).

В опубликованном Международным исследовательским институтом Swiss Re докладе о развитии мировой страховой индустрии за 2017 г. отражена информация о том, что общий доход от прямых страховых премий в мировой страховой индустрии вырос в реальном выражении на 1,5 %. Однако учитывая рост 2016 г. на 2,2 %, следует отметить, что его темпы роста замедлились на 0,7 %. В 2017 г. общая величина страховых премий выросла до 4892 млрд дол. США с 4703 млрд дол. США в 2016 г.

В последние десятилетия показатели страховых рынков в развивающихся странах были значительно лучше, чем в развитых, главным образом потому, что их низкий уровень развития страхования дает им большее пространство для дальнейшего проникновения страхового дела в бизнес и домашние хозяйства. Мировые премии по страхованию жизни выросли всего на 0,5 % в 2017 г. в основном из-за более низких темпов роста на развитых рынках.

По сравнению с развитыми рынками развивающиеся рынки достигли значительных темпов роста. Главенствующую роль среди них сыграл Китай, где премии по страхованию жизни выросли на 14 %, что значительно выше среднего роста в 8,3 % за последнее десятилетие. Китай остается основным лидером на мировом рынке страхования по темпам роста. Сегодня в Китае осуществляет свою деятельность 113 страховых компаний, в т. ч. 47 компа-

ний, занимающихся страхованием жизни, 58 – страхованием не жизни (имущественным), 8 – государственным пенсионным обеспечением. Среди всех страховщиков иностранным собственникам принадлежат 25 страховых организаций.

Тем не менее согласно данным о плотности страхования в разных странах, в настоящее время уровень страховых взносов на одного человека составляет 384 дол. США, что эквивалентно уровню Америки, Великобритании, Германии, Франции и других развитых стран в 1970-х и 1980-х гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Объем страховых взносов на душу населения в развитых странах за 1975–2000 гг.

Годы	США	Германия	Великобритания	Франция
1975	494,8	301,3	198,4	214,8
1980	833,7	653,9	554,7	419,2
1985	1 256,8	726,5	651,6	496,1
1990	1 928,7	1 462,8	1 316,7	1 261,3
1995	2 372,2	1 899,2	1 694,2	2 268,4
2000	3 461,3	1 645,7	3 971,2	2 101,8

Источник: Собственная разработка автора на основании [3].

По сравнению с Соединенными Штатами, которые являются крупнейшей страной страхования в мире, Китай все еще имеет огромный разрыв с развитыми странами с точки зрения плотности и глубины страхования.

Таким образом, хотя Китайская Народная Республика в настоящее время стала лидером развития страхования, ей еще предстоит пройти долгий путь, прежде чем превратится в мощную страну страхования. Однако следует отметить, что этот разрыв также является огромным стимулом для развития страхового рынка Китая, т.к. еще значительное пространство не охвачено страховыми услугами. Это обстоятельство может стать лучшей возможностью для современного страхового рынка Китая.

Список использованных источников

1. Sigma: insurance research [Electronic resource] // Swiss Re – Global economic and insurance outlook 2020. – Mode of access: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma>. – Date of access: 12.02.2019.
2. Studref: insurance research [Electronic resource] // Китайский рынок страхования. – Mode of access: https://studref.com/308075/finansy/kitayskiy_rynok_strahovaniya. – Date of access: 17.02.2019.
3. Цзян Кайфан. Исследование конкурентной стратегии страховых предприятий в этнических районах. Изд-во Центрального Южного Университета. 2009.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Шилай И. Д., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь

В условиях инновационного развития и цифровой экономики в хозяйственный оборот все активнее вводятся нематериальные активы. Разработка четких алгоритмов формирования информации о нематериальных активах в системе учета и отчетности на основе комплексного обобщения регулирующих норм, является одним из вариантов решения проблемы минимизации издержек на получение полной и достоверной информации.

Требования по раскрытию в отчетности организации информации по каждому классу нематериальных активов установлены Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» [1, п. 118–128], Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [4, п. 52.5], Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность» [5, п. 16.5].

На начальном этапе формирования информации о нематериальных активах из общих затрат, понесенных организацией в отчетном периоде, следует выделить затраты, классифицируемые в целях учета и отчетности как «Активы». В соответствии с IAS 38 к активам относится ресурс, контролируемый «организацией в результате прошлых событий», и «от которого организация ожидает получить будущие экономические выгоды» [1, п. 8]. Аналогичное определение дано и в Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности»: «активы – имущество, возникшее в организации в результате совершенных хозяйственных операций, от которого организация предполагает получение экономических выгод» [2, ст. 1]. Таким образом, для признания в качестве «актива» должны соблюдаться одновременно три условия:

- 1) ресурс (имущество) является результатом прошлых событий (совершенных операций);
- 2) организация контролирует ресурс (имущество);
- 3) организация предполагает получение в будущем экономических выгод от данного ресурса (имущества).

Вероятность ожидаемых будущих экономических выгод оценивается на основе профессионального суждения «в отношении совокупности экономических условий, которые будут существовать на протяжении срока полезного использования актива» исходя из наилучшей расчетной оценки [2, ст. 1; 1, п. 22]. Принимаются во внимание данные, имеющиеся на момент первоначального признания (приоритет данным из внешних источников) [1, п. 23].

Далее, группа «Активы» подразделяется на две подгруппы: «Монетарные активы» и «Немонетарные активы».

В группе «Немонетарные активы» выделяются затраты классифицируемые как «Нематериальные активы». К нематериальным активам относятся немонетарные активы, не имеющие физической формы, отвечающие по совокупности ряду критериев [1, п. 8, 10]. Совокупные критерии признания актива в качестве нематериального актива представлены в таблице 1.

Особые условия признания либо не признания в качестве нематериальных активов установлены в отношении следующих объектов и затрат:

- 1) нематериальных активов приобретаемых отдельно [1, п. 25–32];
- 2) нематериальных активов приобретаемых при объединении бизнесов [1, п. 33–43];
- 3) нематериальных активов приобретаемых при помощи государственных субсидий [1, п. 44];
- 4) нематериальных активов полученных по обмену [1, п. 45–47];
- 5) нематериальных активов созданных организацией [1, п. 51–67; 3, п. 5];
- 6) отдельных имущественных прав и объектов [3, п. 7, 8];
- 7) гудвила созданного внутри организации [1, п. 48–50].

Проведенное исследование норм, регулирующих на территории Республики Беларусь процесс признания затрат и объектов в качестве нематериальных активов, позволило выработать следующий алгоритм признания затрат организации в качестве нематериальных активов:

Этап 1. Определение общих затрат организации;

Этап 2. Подразделение общих затрат на затраты отчетного периода и затраты будущих периодов;

Этап 3. В группе «Общие затраты отчетного периода» выделение затрат, соответствующих признанию в качестве актива;

Этап 4. Подразделение группы «Активы» на две подгруппы: «Немонетарные активы» и «Монетарные активы»;

Этап 5. Выделение в группе «Немонетарные активы» активов, не имеющих физической формы и соответствующих критериям признания в качестве нематериальных активов;

Этап 6. В группе «Нематериальные активы» классифицируются отдельные категории нематериальных активов.

Таблица 1 – Критерии признания немонетарного актива, не имеющего материально-вещественной формы, в качестве нематериального актива

Критерий признания	Содержание критерия
Идентифицируемость актива	Затраты на актив возможно «отличить от затрат на развитие бизнеса в целом» [1, п. 20]. Актив возник «в результате договорных или других юридических прав независимо от того, являются ли такие права передаваемыми или обособляемыми от организации или от других прав и обязанностей» [1, п. 12; 3, п. 4]. Актив можно обособить, отделить от организации и продать, передать, обменять, предоставить в аренду, лицензировать, как индивидуально, так и «вместе с относящимся к нему договором, идентифицируемым активом или обязательством, независимо от того, намеривается ли организация так поступить» [1, п. 12; 3, п. 4].
Первоначальная стоимость актива может быть надежно оценена	Первоначальная стоимость актива – это: а) сумма денежных средств или эквивалентов денежных средств уплаченных на момент приобретения или создания актива; или б) «справедливая стоимость другого возмещения, переданного с целью приобретения актива»; или в) «в случае если это применимо, сумма, отнесенная на данный актив при его первоначальном признании в соответствии с конкретными требованиями МСФО» [1, п. 21, 8; 3, п. 4].
Актив предназначен для использования в деятельности организации, а также для предоставления в пользование	Не предполагается отчуждать актив в течение 12 месяцев с даты его приобретения [3, п. 4].
Вероятность получения организацией будущих экономических выгод, проистекающих из актива	Организация имеет право получать будущие экономические выгоды в виде выручки от продажи продукции (работ, услуг), увеличения будущей выручки, сокращения будущих затрат, иной выгоды [1, п. 17; 3, п. 4]. Приток экономических выгод ожидается «даже если существует неопределенность в отношении сроков или величины такого притока» [1, п. 25].
Контроль актива организацией	Организация способна ограничить доступ третьих лиц к выгодам, проистекающим от лежащего в основе актива ресурса [1, п. 13; 3, п. 4]. «Юридическая защищенность права не является обязательным условием контроля» [1, п. 13].

Данный алгоритм позволяет организовать аналитический учет в условиях автоматизированного процесса классификации и учета затрат, формирования информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Список использованных источников

1) О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 19 авг. 2016г., N 657/20, Приложение 25 Международный стандарт финансовой от-

четности (IAS) 38 «Нематериальные активы»: с изм. и доп. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2) О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., N 57-З: с изм. и доп. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3) Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов [Электронный ресурс]: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 апр. 2012г., N 25.: с изм. и доп. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

4) Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [Электронный ресурс]: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 12 дек. 2016г., N 104 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

5) Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность» [Электронный ресурс]: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 июня 2014 г., N 46.: с изм. и доп. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

СЕКЦИЯ 4

МЕНЕДЖМЕНТ XXI ВЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Сопредседатели:

Байнев В. Ф.,

**д.э.н., профессор,
зав. кафедрой инновационного менеджмента**

Лукин С. В.,

**д.э.н., профессор,
зав. кафедрой международного менеджмента**

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND GROWTH OF REGIONS

Grdzlishvili N., *Director of the Institute of Regional Development and Strategic Management Professor of New Higher Education Institute, Georgia*

Economic growth is a part of development, countries socio-economic development determines economic growth pace and efficiency of production. economic growth is defined by quantitative characteristics of manufacturing process, such as: growth of gross domestic product and gross national product. Modern view is based on a systemic approach and recognizes that development and its constituents have a cyclical nature. based on regions development goals it's development characteristics and indicators system is built. international organizations evaluate the level and quality of development of countries and regions with universal integral indicators. one of these characters is the human development index, developed within the framework of the united nations development program. often such traditional economic indicators, such as joint domestic product, salaried income, labor productivity and their growth rate, can not fully reflect the socio-economic development of the region. structural shifts, due to the scientific-technical progress, become the main factor in the successful development of the region, not the main production, but the supporting production. From the factors affecting economic growth both in the whole country and in individual regions, it is important to ensure full use of economic potential defined by demand and supply factors.

While researching the economic growth rate, scholars pay great attention to issues such as socio-economic development and its level. Economic growth is determined by quantitative characteristics of the manufacturing process, the main indicators of GDP growth.

In the socio-economic development theory plays an important role in questions:

- Whether the development is always positive;
- Could it develop on the basis of «minus» and if such a possibility is realistic, what is the basis for the development of such a reciprocity;

Transformation is determined by two forms. First of all, it is considered as qualitative changes. The essence of the transformation is that this is a new quality and not just quantitative changes. On the other hand, transformation is considered as an alteration of various modifications that make transformation into a somewhat reversible character.

Evolution – This is the inner joint sequence of many transformations that derive from one another, during which the object changes its nature, the character of the manifestation, the function. The example of long evolution is capitalism and the modern, socially oriented market economy.

Development – This is a long process where changes are made in the nature of objects, driving forces, in their nature. These changes are long and irreversible. In fact, science has changed the vision of the linear process and the linear development is considered as one of the possible variants of development.

In accordance with the development goals of the regions, the characteristics of its development characteristics and indicators are given.

In spite of some differences in the development goals between countries and regions, international organizations evaluate the level and quality of countries and regions according to some universal integral indicators. One of these characteristics is the Human Development Index, developed within the framework of the United Nations Development Program. This indicator ranges from 0 to 1.

Three indicators of economic development are used for calculation:

1. Duration of life expectancy;
2. Intellectual potential (the level of education of adults and the average duration of learning);
3. The value of real income, taking into consideration the currency purchasing power and reducing the marginal benefits of revenue.

In the inter-comparison, as well as international analysis, human development index and other indicators can be used.

The private indicators of the development of the region are:

1. National Income per Population;
2. The level of consumption of individual material good;
3. Degree of revenue differentiation;
4. Duration of life;
5. Physical health level
6. Education level;
7. The quality of welfare of the population

It is advisable to use long-term and short-term objectives for development of regions and their relevant economic development criteria.

Long-term goals include:

1. Building and Development of Post-Dissident Society;
2. Creating high quality qualification jobs;
3. Raising living standards for all citizens of the country, including health, education and culture.

Short term goals include:

1. Overcoming the crisis;
2. Growth of gross national product growth is achieved.

The tactical goals of regional development are the intermediate tasks that play the role of the necessary conditions for successful development.

The technical tasks of regional development are:

1. Introduction of new types of business;
2. Expansion of existing business;

Development of small business;

4. Development of the city's central infrastructure;
5. Industry Development;
6. Development of service sector.

In the determination of the economic development of the region, it is of particular importance to the traditional indicators that evaluate the level of production and material good quality and the increase in the level of population per capita per GDP, real gross income per capita.

Often such traditional economic indicators, such as joint internal product, salaried income, labor productivity and their growth rate, can not fully reflect the socio-economic development of the region. That is why life expectancy is high, the level of health of the population, the quality of education and qualification. Indicators of structural change of production. Thus, the level of socio-economic development at the level of the region is:

1. Internal national product or gross domestic product as an absolute value, as well as the population growth rate and the growth rate of these indicators;
2. Average level of population revenues and their differentiation;
3. Durability of life and physical health of people;
4. Level of education;
5. Ensuring family farming of material good and service (food, housing, telephone services), long-term use goods;
6. Health level (polyclinics, hospitals, pharmacies, diagnostic centers and emergency services, quality of the proposed medical service);
7. Environmental environment;
8. Equality of People's Opportunities and Small Business Development;
9. The level of human cultural life and development.

As we can see the standard of assessment of the economic development of the region is the level of production level, but such an assessment is obviously unilateral and inadequate in modern conditions. International organizations developed by the economic development of assessment ap-

proaches to evaluating the level of development of the region to be considered not only in production, but also such aspects as well, such as education, health care, environment conditions, equal opportunities in the field of economy, culture, way of life A etc.

In determining the key factors of economic growth in the regions, attention should be given to the leading role of a factor or the possibility of formation at the regional level. Depending on the above, the factors that define economic growth at the level of the regions are supply (labor resources, their level of education and vocational training, dependence on labor and climate conditions, natural resources, capital, quality qualities, technologies) and resource allocation factors. The amount of labor resources, land climatic conditions and natural resources from these factors are exogenous factors. The rich regions of these factors have more opportunities to accelerate economic growth.

The level of labor resources and education, the volume of capital and qualitative characteristics, the introduction of technological innovations, is largely driven by the level of socio-economic development of the country. At the same time, the implementation of reasonable economic policy of the regions, as well as the formation of these factors, is important. For example, granting priorities in funding from the regional budget for education, training and retraining and promoting healthcare spheres promotes human capital development and their level of qualification and work capacity. Increasing equity capital from the region's budget for infrastructure development, ie roads, bridges, communications systems, power plants, sewage systems, etc. Building and promoting entrepreneurial activity and attracting investments. Effective distribution of resources also depends on the peculiarities of economic development of regions. The infrastructure and business atmosphere in the region contributes to the optimal and rational distribution of resources, which is one of the essential conditions for economic growth.

From the factors affecting economic growth both in the whole country and in individual regions, it is important to ensure full use of economic potential defined by demand and supply factors. It should be taken into consideration that the economic policy implemented by the government of this country plays a decisive role in the formation of these factors. Thus, economic growth is a multi-faceted event across the whole country as well as in individual regions. The unity of these factors at the level of the country and regions is due to the fact that the factors that influence the level of regional level determine economic growth opportunities both in the regions and in the country, and the factors that form the whole of the national economy in terms of economic growth as the whole country It is also at the level of regions.

List of sources

1. Nodar Grdzlishvili, 2014. Regional Clusters and Georgia. International Scientific-PracticalConference. P. Gugushvili Institute of Economics p. 413–417.
2. GRDZELISHVILI, Nodar; PIRANASHVILI, Maka; «SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF PROMOTING INTERNATIONAL TOURISM IN GEORGIA». Source: Social & Economic Revue. 10/1/2015, Vol. 13 Issue 4, p. 13–17.
3. Видяпин В., Степанов М., Синдяшкин Н. Региональная экономика: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 528 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2004. – 493 с.
5. Морозова Т., Победина М., Поляк Г. Региональная экономика: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 528 с.
6. Ezcurra R. and Pascual P., 2008. Fiscal decentralization and regional disparities: evidence from several European Union countries. *Environment and Planning A* 40, 1185–1201.
7. Milanovic B., 2005. Half a world: Regional inequality in five great federations. *Journal of the Asia Pacific Economy* 10, 408–445.
8. Storper M., 1995. The resurgence of regional economies, ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies* 2, 191–221.
9. <http://www.mrdi.gov.ge/>.
10. <http://www.economy.ge/>.

INVESTMENT IN EDUCATION AS AN IMPORTANT FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

Karakozhayeva A. M., Issabekov B. N., *Eurasian national University
named after L. N. Gumilev, s. Astana, Kazakhstan,*

The main factor in the formation and development of the «knowledge economy» is creative and innovative human capital. The choice of human capital determines the need to build new principles of national policy based on improving productivity, living standards, quality of education, health, recreation and culture. Nobel prize winner, economist Harry Becker: investments in education in the future give an average of 12–14 % of annual profits. The increase in human capital by one percent will increase GDP per capita to 3 %. [1, p. 99]

In the 21st century, education has become one of the most important spheres of human activity, and on the other hand, the expansion of education, changing its status are characterized by aggravation of problems in this area, which indicates the presence of the education crisis. In recent decades, in search of overcoming the crisis of education, radical changes are taking place and a new educational system is being formed.

One of the main objectives of the state program for the development of education for 2011–2020 is the revision of funding mechanisms in the field of education. According to the program, by 2015 the financing of schools should be determined on the basis of per capita funding. This system is based on taking into account the number of students in schools and taking into account additional factors that distinguish schools among themselves, including in the context of regions. The mechanism of per capita financing is being introduced in pre-school, primary and secondary educational institutions of the country [2].

It is interesting to study the experience of advanced countries in the field of per capita financing of students. In economically developed countries, such as the United States, France, Great Britain, Japan, practiced financing of secondary education at the expense of the state.

Education is financed not only by the government of Japan, but also by prefectural and municipal administrations. From the state budget funds are allocated for the maintenance of national educational institutions, subsidies are allocated to private educational institutions, prefectural and municipal authorities grants are provided. [3, p. 30].

In modern studies, there are two models of improving the efficiency of budgetary funds in the field of education, which are used in developed countries:

1. Program-target model. According to this model, the main tools to improve the efficiency of budget expenditures on the education system are the program-target method of budget financing of education and the mechanism of evaluation of programs. This model is widely used in the USA and France.

2. Contract model. Here, the system of contracts between the Ministry of education and subordinate educational institutions acts as a tool to improve the efficiency of budget spending on education. This model is used in Canada, Australia, New Zealand, UK. [4, p. 188].

The world practice there are three models for estimating the efficiency of budget expenditure on education:

1) model based on RoSI indicator (School Matters's Return on Spending Index from Standard & Poor's);

2) a model that is based on the evaluation of the EEI efficiency index and the factors affecting it (Yeke's Efficiency / Effectiveness Index);

3) a model based on a comparison with the «performance zone» (School Matters's Error Band Model).

In the first model, RoSI is estimated; it shows the proportion of students who have mastered mathematics and reading, which is 1 thousand dollars. There is a budget of US \$ 1 per student.

Typically, this indicator is used when they want to determine how effective from an economic point of view is an educational institution.

The essence of the second model, based on the evaluation of the efficiency index EEI, is that, depending on the level of poverty, school districts are divided into 4 equal-sized groups (quartiles). For each school district that is part of the quartile, an efficiency Index (EEI) is calculated. It shows the ratio of the percentage of students released to the budget expenditure per student in a school district compared to the poverty quartile to which the district belongs. [5].

The third model, which is based on a comparison with the «productivity zone», allows to identify highly effective and ineffective educational institutions. For this purpose, the scores obtained by low-income students of the school, as a result of their testing in mathematics and reading, are compared. On the basis of the model and methodology for assessing the effectiveness of investment in education, a conceptual model for assessing the effectiveness of investment in education, which includes a set of elements such as the principles of cost effectiveness, factors of influence, the principles of cost effectiveness evaluation, cost effectiveness indicators, ways to improve the efficiency of budget funds for education and the links between them, which determines the semantic structure of the effectiveness of budget expenditures on education.

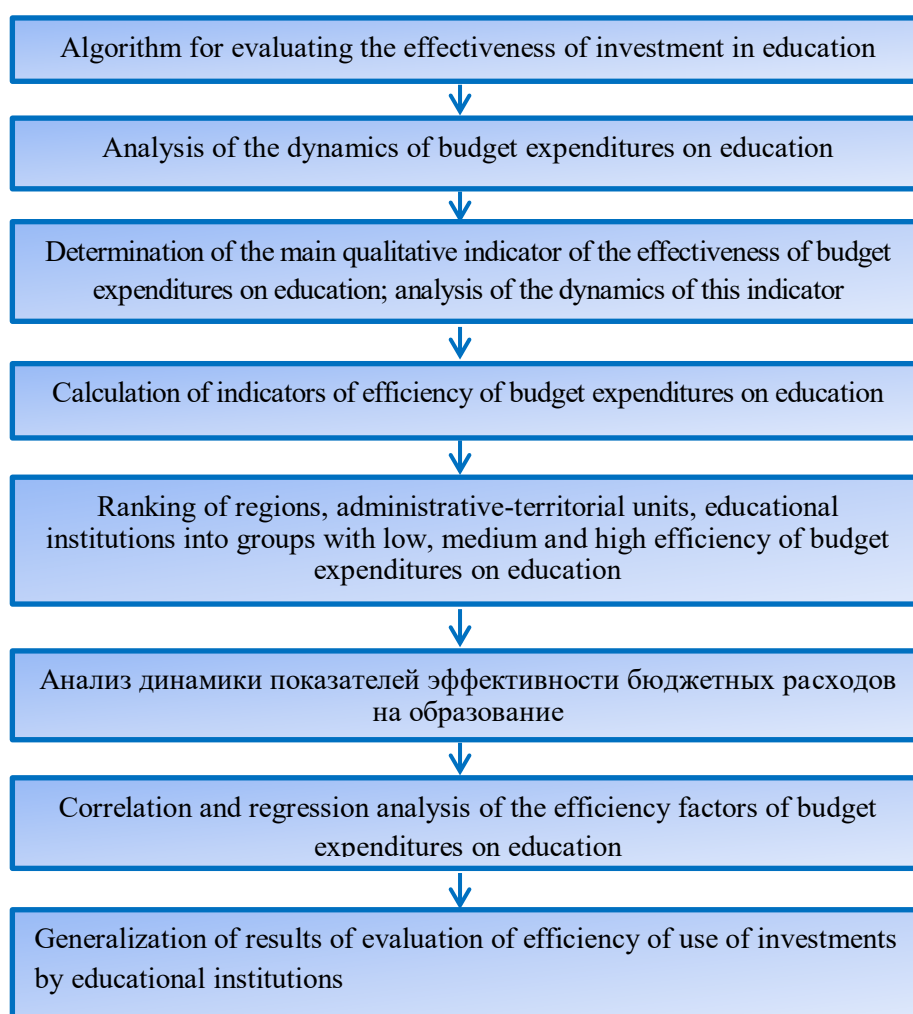


Figure 1 – Methodology for assessing the effectiveness of investment in education

Note: compiled by the authors.

In accordance with the figure, the implementation of the proposed model allows to achieve such effects as: improving the quality of budget planning, reducing the share of inefficient budget expenditures on education, ensuring the relationship of the allocated amount of budget funding from

the results of the activities of educational institutions, etc. The calculations are completed by summarizing the results of evaluating the effectiveness of investment in education. In our opinion, on the basis of this methodological approach, it is possible to identify problem areas in the activities of educational institutions, to determine ways to solve them, to develop proposals to reduce inefficient costs, to use the results of the assessment in the planning and distribution of budget funds in the field of education.

List of sources

1. Becker G. family Economics and macro // USA: Economics, politics, ideology. – 1994. – № 2. – P. 99.
2. Decree Of The President Of The Republic Of Kazakhstan. About the approval of the State program of development of education of the Republic of Kazakhstan for 2011–2020: UTV. 7 December 2010.
3. Per capita financing of secondary education. Methodical recommendation. – Astana: national Academy of education. I. Altynsarin, 2013. – 30 p.
4. Markov, S. N. Modern methods and models for assessing the effectiveness of budget spending on education: monograph. – Omsk: NOU VPO Omg, 2013. – 188 p.
5. Makovetsky, M. Yu., analysis of international and Russian practice of improving the efficiency of budget expenditures in the field of education. – 2015. – № 8.

DUAL VALUE CONCEPT AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Lukin S., *Belarusian State University, s. Minsk, Republic of Belarus*

Modern business, especially if the people involved in it have Christian beliefs, to a certain extent takes into account the dual value of material goods. In addition to the earthly value, material goods have a much greater value for the Christian as a means for heavenly investments. Moreover, this spiritual or heavenly value is for them their true value.

The activity of many modern firms is not just the production of goods or services which the company specializes in, but also socially responsible behavior. These are two interdependent and complementary aspects of their activities, which are very often difficult to separate from each other. Socially responsible behavior helps the core business, and the core business creates opportunities for social policy. In the Christian sense, a socially responsible business is a god-pleasing activity or in terms of a Catholic social teaching is an activity for the common good. First of all, this is charitable assistance to the weak and poorly protected members of society. First of all, this is charitable assistance to the weak and poorly protected members of society. Socially responsible business management is also reflected in the timely and full payment of remuneration to employees, attracting them to participate in the capital of the company, taking care of their rest, and responsibility for their spiritual, intellectual and physical development. This is also reflected in the participation of the company in the programs of social and pension insurance of employees, environmental responsibility, refraining from types of business, activities that destroy morality of stakeholders and society as a whole.

The religious basis is not always present in modern concepts of corporate social responsibility (CSR) and the practice of socially responsible business. In the well-known concept of a «business case for CSR» or, as it can be called an economic concept, the socially responsible behavior of a company serves to increase sales and, consequently, increase business profitability. According to these views, socially responsible behavior, such as support for people with disabilities or nature-friendly technologies, creates a positive image of the company that attracts customers to its product. Ethical issues, in this case, most often remain outside the scope of consideration. This view of CSR is not new. The apostle Paul also speaks of trying to make godliness a source of profit as a serious departure from the teachings of Christ: «Empty disputes between people of a damaged mind, alien to truth, who think that godliness is profitable» (1 Tim 6: 5). With this approach, material goods have only earthly value, and CSR becomes just PR.

MODERN ASPECTS OF DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL HIGHER EDUCATION: INNOVATION TENDENCIES

Sergiichu E. N., Tanana S. M., *State Higher Educational Establishment
«Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University
named after Hryhoriy Skovoroda», Pereiaslav-Khmelnytskyi,
Republic of Ukraine*

The Ukrainian Innovation Development Strategy for 2010–2020 years, in the context of globalization trends and modern challenges, Ukrainian higher education should professionally prepare people for life in the information society, society of knowledge and innovation, to form a person with innovative thinking, innovative culture, and ability to innovate activity, which becomes a guarantee of the competitiveness of the national economy [5]. All of these requirements directly affect the process of professional preparation for tourism.

Creation of a new educational system, adapted to the dynamic changes, taking place in tourism in the conditions of an innovative economic formation, has a priority task in most European countries. As you know, tourism is a unique kind of activity; it is characterized by globalization, sustainable development and positive economic results. Globalization, the growth of tourist flows put of new requirements for tourism education: the availability of the only professional qualifications of tourism activity, knowledge of foreign languages, culture, and economics, legal and social systems of partner-countries.

The World Tourism Organization (UNWTO), which supports education, conducts educational programs for tourism, a significant role in solving the problem of preparation specialists are played. In last years, identification has emerged in the field of tourism and in the preparation of specialists system with a large number of specializations that reflect the diversity of tourist services and take into account the prospects for rapid development of the industry.

The integration process at the corresponding stages is to implement European norms and standards in education, tourism, distribution of native cultural and scientific-technical achievements in the European Union. Eventually, such steps will work on increase the European cultural identity in Ukraine and integration to European intellectual, educational and scientific and technical environment. The management of the State Tourism Administration of Ukraine sees one of the significant steps in the development of the industry in controlling the quality of tourist services provided to the client [4].

Today in Ukraine there are about 3 thousand enterprises that have received licenses for tourism activities. According to official figures, 75 % of them are engaged in tourist activities in a part-time. That is, from time to time, and the image of Ukraine on the world tourist market depends on the quality of the tourist product (services) offered by tourist enterprises (firms), and not on their quantity. Quality of activity (service) depends from professionalism, qualification, experience of personnel of tourist enterprises (firms).

In order to change Ukraine into a world-class tourist country, it is necessary to ensure coordination of the activities of the economic sectors on which the quality provision of tourist services depends. It is a hotel industry, transport, trade, communication, etc.

Another important motive for the arrival of foreign tourists to Ukraine is the natural resources and historical-cultural heritage of our country. The cost of natural resources and historical-cultural monuments depends on their availability and qualitative characteristics. Depending on the degree of accessibility of these resources and their exploitation for the purpose of tourism, they will become of great economic importance for Ukraine [6, p. 21].

The activation of the tourism services sector necessitates the development and implementation of a quality management system (QMS) as an integral part of the development strategy of tourism in general and at the level of its individual enterprises. The most realistic way to achieve this goal is

formation a mechanism of state regulation and management of the quality of tourist services, which should directed at the comprehensive, purposeful using of measures, systems and management methods [3].

In the tourist-excursion business in Ukraine, a long time monopolized the state and customers had to put up with what they offered. Today, the situation is changing, and there are numerous private tourism companies, which are still mainly engaged in the organization of foreign travel. But not far off is the time when foreigners are attracted to Ukrainian routes. In these circumstances, healthy competition plays a positive role, which will force tour companies to set up their business in order to have regular customers and to do so provide them with high-quality and diverse services, taking into account the diverse tastes and cultural and aesthetic needs of consumers.

Numerous researches on improving the system of strategic management by higher education of modern information technologies, management of innovative potential (T. Bogolib, L. Haiduk, V. Hryga, L. Kozarezenko, I. Yegorov, L. Hrytsenko, O. Parkhomenko, G. Androshchuk, O. Herasymenko, V. Shchekunov); providing information on higher education (L. Zainutdinova, I. Zakharova, Ye. Polat, I. Robert, A. Smirnov, V. Soldakin); generalization of different approaches of scientists to the definition of the essence of the notion «informational and educational environment of higher education» (B. Akhmetov, A. Kaliuzhniy, O. Kosolapov, V. Kriukov, A. Torina, K. Shahgeldian); organizational aspects of introduction in the educational process of new information technologies (S. Bondareva, V. Bykov, T. Gabai, M. Zhaldak, P. Korchemnyi, O. Spivakovskiy), made of base for successful solution of problem the information of higher education as complex organization, technical and technological process of development and introduction of information system of higher school.

Management of the quality of tourist services should be carried out systematically, that is, at the enterprises – subjects of the tourist industry should operate a system of quality management of tourist services. Such a system is an organizational structure with a clear distribution of responsibilities, procedures, processes and resources that are needed to manage the quality of a tourist product. World experience has formed not only general features of existing quality management systems, but also principles and methods that can be applied in each of them [2, p. 125]. There are three types of quality control systems that have conceptual differences: systems that meet the requirements of ISO 9000 series standards: General Quality Management Systems (TQM – Total Quality Management); systems that meet the criteria for national or international (regional) awards, diplomas in quality of service sector [8].

The life cycle of services includes all stages of its existence: from the initial definition of requirements and needs of the consumer to their ultimate satisfaction. The life cycle according of ISO 9004: 2009 is schematically provided by a loop or quality spiral [4]. Thus, when managing the quality of travel services, it is advisable to distinguish between «quality assurance», «quality management» and «quality improvement» in accordance with ISO 9001: 2008 [3].

Quality Assurance is a set of planned and systematic measures necessary to ensure that the service meets certain quality requirements. Quality Control (Quality Control) is a coordinated effort to direct and monitor the organization's performance in relation to quality [8]. Typically, quality management is represented by a system of methods and measures that are implemented to meet quality requirements. Of course, this concept is recommended to be used with refinement definitions such as Quality Management in Manufacturing (Manufacturing Quality Control) or Quality Management at Company Level (Company – Wide Quality Control).

Quality management includes methods and activities of operational nature, aimed at simultaneously managing the process and eliminating the reasons for poor functioning at the appropriate stages of quality.

Improvement of quality (Quality Improvement) is a continuous activity aimed at increasing the technical level of products, the quality of its manufacturing, the improvement of the elements of production and quality system. Appointment of continuous improvement of the quality management

system – increasing the probability of satisfaction of customers and other interested parties [8]. In accordance with the national state standard SSGU 9000 2007, «improvement actions include: analysis and assessment of the status quo for the definition of areas of improvement; setting goals for improvement; search for possible solutions for achieving goals; assessment of these decisions and the election of one of them; introduction of the chosen decision; measuring, checking, analyzing and evaluating the implementation results to determine whether the goals have been achieved; making changes». The combination and coordination of assurance, management and improvement of quality is the activity in the quality system of services.

The General Quality Management (Quality Management) is a component of a general management function that defines and ensures a quality policy. This management function includes: operational planning, resource allocation, and other systematic actions in the field of quality, such as quality planning, performance and performance evaluation.

The system of quality management in the process of implementation and improvement organically interacts with other social and industrial systems of enterprises of the tourism industry. First and foremost, it is the management of the development of a tourism product (routes, tours), production planning, technological training, material and financial resources, quality of work, training, etc. Taken together, these systems cover all sectors of the labour collective of the tourist enterprise: production, economic, social, and technological.

Achievement of the efficiency of the quality management system at the enterprises of the tourism industry can not be achieved without the use of various innovative forms and the active influence of the service and management personnel on improving the quality of service of tourists, travel agents and counterparties:

1. *Implementation of innovations* (organizational innovations) that are related to the development of entrepreneurship and tourism business in the system and management structure, including reorganization, absorption of competing subjects on the basis of new technology and advanced technologies, personnel policy, rational economic and financial activities;

2. *Marketing innovations*, its can meet the needs of target customers, or attract new customers;

3. *Periodic innovations* (food innovations) aimed at changing the consumer qualities of a tourism product, its positioning on the market.

Today, the most important characteristic of innovation is its novelty, which promotes: the expansion of the range of potential consumers (tourists); change of pounds of consumer and expansion of function tourist product [7, p. 49].

Innovation in tourism should include, first of all, those innovations that are accompanied by: restore and development of spiritual and physical forces of tourists; qualitatively new changes in tourist products; increase in the efficiency of the tourism infrastructure; increase of efficiency of management of sustainable operation and development of tourist sphere in the country; increase of efficiency of processes of formation, positioning and consumption of tourist services; progressive changes in the factors of production; increase of image and competitiveness of enterprises of the tourist industry.

The large automation and internalization of the information space of the society reveals the horizons of attractive resorts, places for recreation and stimulates consumers to independently choose the route of travel, search for affordable services at the lowest prices and provide proactive communication with service providers, which translates the business of tourist organizers into the virtual sector.

This sector of travel, backed by the achievements of the Internet-industry, ensures the functioning of the network information space, especially in travel agency for the sale of bundled offers (tour operator and travel agency).

The most powerful Internet-sector of sales operates with the capabilities of electronic booking systems, promotion and sales of travel services. Information support for such process innovations are: Global Distribution System (GDS), a combination of powerful professional booking and reser-

vation systems for all types of travel services (Amadeus, Galileo, Worldspan, Travelport, Saber, Serena; Alternative Distribution System (ADS) – alternative booking systems that are created as price aggregators and offer the possibility to book both package tours and individual services for intermediaries or direct clients (portals such as booking.com, expedia.com, tickets.ua, hotels.com., lastminute.com., ORBITZ and other online booking sites for travel services for end users and agencies); Central Reservation System (CRS) – centralized reservation system for solving electronic distribution problems. This highly-technological development is a marketing innovation and is intended for downloading information on hotel services (airlines, tour operators, etc.) into all existing electronic channels of sale in order to increase the efficiency of direct online sales from the site of the company.

This promotion program is closely integrated with the booking system and allows you to increase sales volumes from the site – Business Service Provider (BSP) (Business Service Provider) is a contextual B2 «Business for Business» Program, as a set of software products, combined features and capabilities of multimedia document management systems and office management process management systems to reduce redundancy in traditional document circulation and improving the effectiveness of administrative work, which mainly work on the Microsoft software platform [8].

These information tools and resources help of the tourist enterprises in the implementation of administrative management create an intellectual environment at all levels of management activity; formulate intelligent application systems for working with the external environment of mobile users, business travel services and tourism. This increases the requirements for the staff of tourist offices, promotes the emergence of new positions: (e-Commerce Manager, e-Tourism Revenue Manager), and, consequently, the formation of new competencies of the manager-innovator.

The further development of the virtualization of the tour is directed at the widespread use of mobile technologies by tourists before, during and after the trip, as well as with the aim of finding the necessary information about the special offers of tour operators, contact information, taking part in the prize draw, additional tour services, etc.

Also, the new directions of using information technologies for tourism are: introduction of mobile Internet, electronic catalog of offers; distribution of online booking not only in working with retail agencies, but also directly with customers; fullness of sites for information on countries and new tourist routes, software and software solutions – these are just a few examples illustrating the innovative activity of tourism enterprises and the areas of its further development. The above trends require consumers to have some experience in travel, knowledge about the use of mobile and Internet technologies, as well as the high professional level of personnel of tourist intermediary organizations.

Conclusions. Quality of services sector affects on the structure of consumer demand and is an important factor in the competition in the tourism market in the current conditions of management. Tourists who are satisfied by service sector in hotels, restaurants, tour agencies, travel agencies, become their active propagandists. The quality of services sector is ultimately an important factor in improving the economic efficiency of tourism. On the quality of service is influenced by factors such as the complexity of services and goods, their direction on a particular consumer, the timeliness of their provision.

International integration in the system of tourism education through the introduction of innovative methods of education preparation professionals for the tourism industry and the creation of educational international clusters is directed at increasing the competitiveness of our graduates in the labour market, formation a career throughout life, providing students with practical preparation, their mobility and quality of education.

List of sources

1. Astakhov, A. The system of quality management – an instrument for improving the general management system of organization (by enterprise) / A. Astakhov, L. Hryplyva // Standardization, certification, quality. – 2011. – N. 4. – P. 60–64.

2. Gutsol, A. Educational discipline «Innovative technologies in tourism» as an important component of preparation specialistss. «Tourism Studies» / A. Gutsol // Journal of the LNU. Pedagogical science – 2012. – Is.4 (239). – P. 124–129.
3. DSGU 9000-2007 «System of Quality Management. Basic Terms and Dictionary». – URL: document.ua/sistemi-upravlinnja-jakistyu.-osnovni-polozhennja-ta-slovník-nor14237.html.
4. DSGU 9001-2009 «Systems of Quality Management Requirements». URL: www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk/2009-02-12-13-16-36/63-2009-02-12-08-27-01/122-2009-02-19-13-37-47.
5. Strategy of innovation development of Ukraine on 2010-2020 years in the context of globalization challenges of February 17, 2009 year № 965-VI URL: [http // kno.rada.gov.ua/komosviti/control/ uk / publish / article? art_id](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id).
6. Lozovetska, V. Methodological approaches to the formation of career of future specialists / V. Lozovetska // Scientific journal of Institute's professional education NAPS of Ukraine. Prof. Education: Collection of sciences works: Is. 8. – K.: «Polygraph Service», 2014. – P. 21–28.
7. Mykhailichenko, G. Innovative development of tourism: monograph / G. Mykhailichenko. – K.: KNETU, 2012. – 608 pp.
8. ISO 9001: 2008 Quality Management Systems – Requirements. – URL: www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=464864.

ROLE OF THE DISCOURSE AND METHODS OF TEACHING LANGUAGES OF FUTURE ECONOMISTS

Tanana S., *State Higher Educational Establishment «Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda»,
Pereiaslav-Khmelnytskyi, Republic of Ukraine*

Every few years, new foreign language teaching methods arrive on the scene. New textbooks appear far more frequently. They are usually proclaimed to be more effective than those that have gone before, and, in many cases, these methods or textbooks are promoted or even prescribed for immediate use. New methods and textbooks may reflect current developments in linguistic/applied linguistic theory or recent pedagogical trends. Sometimes they are said to be based on recent developments in language acquisition theory and research.

To master foreign languages, methods of teaching them it is extremely necessary and important for both students-economists and teachers to understand the term «discourse». Modern theorists were focused on achieving progress and believed in the existence of natural and social laws which could be used universally to develop knowledge and thus a better understanding of society. Modernist theorists were preoccupied with obtaining the truth and reality and sought to develop theories which contained certainty and predictability. Modernist theorists therefore viewed discourse as being relative to talking or way of talking and understood discourse to be functional. Discourse and language transformations are ascribed to progress or the need to develop new or more «accurate» words to describe new discoveries, understandings, or areas of interest.

In modern times, language and discourse are dissociated from power and ideology and instead conceptualized as “natural” products of common sense usage or progress [4]. Modernism further gave rise to the liberal discourses of rights, equality, freedom, and justice; however, this rhetoric masked substantive inequality and failed to account for differences.

Structuralist theorists, such as Ferdinand de Saussure and Jacques Lacan, argue that all human actions and social formations are related to language and can be understood as systems of related elements. This means that «the individual elements of a system only have significance when considered in relation to the structure as a whole, and that structures are to be understood as self-

contained, self-regulated, and self-transforming entities» [2, p. 32]. In other words, it is the structure itself that determines the significance, meaning and function of the individual elements of a system. Structuralism has made an important contribution to our understanding of language and social systems. Saussure's theory of language highlights the decisive role of meaning and signification in structuring human life more generally.

Feminists have explored the complex relationships that exist among power, ideology, language and discourse. Feminist theory talks about «doing gender» and/or «performing gender». It is suggested that gender is a property, not of persons themselves but of the behaviours to which members of a society ascribe a gendering meaning.

«Being a man/woman involves appropriating gendered behaviours and making them part of the self that an individual presents to others. Repeated over time, these behaviours may be internalized as «me» – that is, gender does not feel like a performance or an accomplishment to the actor, it just feels like her or his «natural» way of behaving. Feminist theorists have attempted to recover the subject and «subjectivity» [1, p. 46].

Chris Weedon, one of the best known scholars working in the feminist poststructuralist tradition, has sought to integrate individual experience and social power in a theory of subjectivity. Weedon defines subjectivity as «his conscious and unconscious thoughts and emotions of the individual, her sense of herself, and her ways of understanding her relation to the world» [5, p. 157]. Judith Butler, also another well known poststructuralist feminist scholar, explains that the performativity of gender offers an important contribution to the conceptual understanding of processes of subversion. She argues that «subversion occurs through the enactment of an identity that is repeated in directions that go back and forth which then results in the displacement of the original goals of dominant forms of power» [5, p. 53]. Following the perceived limitations of the modern era, there emerged postmodern theory. Postmodern theorists rejected modernist claims that there was one theoretical approach that explained all aspects of society. Rather, postmodernist theorists were interested in examining the variety of experience of individuals and groups and emphasized differences over similarities and common experiences [3].

In contrast to modern theory, postmodern theory is more fluid and allows for individual differences as it rejected the notion of social laws. Postmodern theorists shifted away from truth seeking and instead sought answers for how truths are produced and sustained. Postmodernists contended that truth and knowledge is plural, contextual, and historically produced through discourses. Postmodern researchers therefore embarked on analyzing discourses such as texts, language, policies and practices.

The integration of content and language is a challenge in any form of education for economists. For the learners it is a challenge because they have to cope with not only their unfamiliarity with the content-to-be-learned but also with new language exponents. The latter will include both the language related to the content, but also instructional language related both to general didactics and to the specific didactics of the content subject.

List of sources used

1. Litosseliti L. Gender identity and discourse analysis / John Benjamins/ Lia Litosseliti // Publishing Company, 2012. – 335 p.
2. Concepts in the social sciences/ David Howarth, / David R. Howarth// Open University Press, 2000. – 166 p.
3. Torfing Jacob. New theories of discourse: Laclau, Mouffe, and Žižek/ J.Torfing// Wiley – Blackwell, 1999. – 342 p.
4. Discourse theory and political analysis: identities, hegemonies, and social change/ David R. Howarth, Aletta J. Norval, Yannis Stavrakakis // Manchester University Press, 2000. – 243 p.
5. Karttunen L. Discourse and reference/ L. Karttunen // Syntax and semantics: Notes from the linguistic underground. Ed. J. D. McCawley. – New York: Academicpress, 2006. – 340 p.

FEATURES OF INNOVATION ACTIVITY IN THE SPHERE OF TOURISM

Tukibayeva K., Barlykov Y., *Eurasian National University
of L. N. Gumilyov, Astana, Kazakhstan*

The innovation process is a sequential chain of actions from the generation of an idea to its implementation in the system of innovative products, services and technologies and their distribution in practice. The first international standard – Frascati Manual defines innovation activity as «an activity related to the transformation of ideas (research and development results) into a new or improved product introduced into the market, into a new or improved technological process used in practical activities, or to a new approach to social services» [1]. Many authors considering innovation in the service sector, claim that services can be a technological innovation if the ways of using the service are either fundamentally new or qualitatively improved technologically. This applies not only to production methods, but also service transfer methods in which the existing equipment or traditional methods of organizing the delivery of services to the consumer cannot be attracted [2, 3].

There is a more precise interpretation of innovation in tourism from the standpoint of object-process approach, according to which, innovation in tourism is a system of research, organizational, economic, technological and other measures, their results aimed at a radical transformation and updating of the tourism product, including the mechanism of its promotion and implementation in order to achieve social, economic, environmental or other effect [4].

Purpose of the article is to study the features of innovation activity in the sphere of tourism. The following tasks follow from the goal:

- to reveal the leading types of innovations used in the practice of domestic and international tourism.
- to identify the main factors influencing the innovative development of tourism;
- to define the problems of innovation development and the level of innovation in the sphere of tourism.

The main product introduced to the tourism market is the tourist service in its various modifications. The introduction of new or significantly improved services, methods of their production (transfer) can be based on fundamentally new technologies or new combinations of existing technologies, or on the basis of new knowledge. The trends in e-tourism can be attributed to innovative trends in the production of tourism products. Tourism industry is an active consumer of technical innovations produced by other industries; however, whether tourism companies produce innovations on their own and what constitutes innovation in this sphere remains a controversial issue. Despite the fact that the general principles of the formation and management of innovations adopted in other service sectors can be applied in the field of tourism, scientific approaches to the definition of innovation in tourism has not yet formed.

During the analysis of innovation activity in tourism, the following problems emerged: Total 254 patents in the field of tourism were registered in the world; which include only software products or new products for tourism [5]. Other types of innovations in tourism are not patented. On the other hand, innovations in the service sector cannot be measured only by the number of patents, since they can be of such a character that does not allow a detailed description of innovation at the patent level. Undoubtedly, patent right is one of the main mechanisms for the protection of inventions and new developments, but in the service sector there are other mechanisms such as licensing, reproduction right (in tourism this right can be realized through franchising mechanisms), use of brand names, trademarks and service marks. This imposes certain restrictions on the assessment and quantity accounting, radical nature of innovations in the service sector, including tourism.

It should be noted, the theory of innovation to the service industry started only in the last decade. Van Ark B., Broersma L. and den Hertog, P. stated that: «Service innovation can be defined as a new service concept, new channels of communication with customers, new distribution systems and technological solutions, which most often jointly change the market offer, update the functions of the firm and require structurally new organizational, technological and human capabilities of the firm».

According to a number of foreign researchers, innovation in tourism «involves the development of an original approach and new ways of using existing resources while searching for the development of new resources».

Today there are developed systems of innovation classification in the field of tourism. Typification of innovations in tourism was developed by V. Abernathy and C. Clarke, they distinguish 4 types of innovations (Table 1) [5].

Table 1 – Typification of innovations in tourism according to V. Abernathy and C. Clark

№	Type of innovation	Content of the innovation process
1	Regular innovation	refer to the continuous improvement of service quality, staff development and labor productivity
2	Niche innovations	usually change the structure of cooperation, but not the basic knowledge and skills; they combine existing services in a new way
3	Revolutionary innovation	associated with the use of new technologies in firms, the development of new methods; radically affect the key knowledge and skills of the staff up to the emergence of new occupations in the sector
4	Architectural innovations	change the structure, business model and rules in tourism; create new events and objects that require reorganization, modify the physical or institutional infrastructure, research and training base
<i>Note:</i> Compiled by the author based on the source [5].		

Expanded classification of innovation types in tourism, which distinguishes nine types of innovation has been proposed by V.A. Molchanova. This classification takes into account both general approaches to innovation, features of the tourism product and tourist activities (Table 2) [5].

The main factors influencing the innovative development of tourism include [6]:

- the level of scientific and technological development, economic and political stability, the availability of relevant legislative framework and other external factors;
- availability of the necessary amount of natural, financial and other resources;
- level of tourism infrastructure development;
- the current situation in the tourism market, the degree and type of competition;
- the provision of highly qualified personnel in all areas of tourism activities.

Taking into account the specificity of the tourism product as a commodity and the peculiarity of the production of tourism service the following should be considered:

- insufficiently pronounced tendency of the tourism product to structural innovation changes;
- low level of R&D intensity in the service process, where the main criterion is the exploitation of tourism resources, the quality of services (accommodation, food, transportation, etc.);
- essential component of the immutable values in the composition of the tourism product, such as: cross-cultural features of hospitality and kindness in receiving and serving foreign tourists; unique historical, cultural heritage, which are the source of tourist attractiveness; ethical and self-awareness in the use of tourism resources, the harmonious development of tourist destinations.
- low level of labor productivity of employees involved in tourism services, which sometimes has a social effect than the material.

Therefore, innovation is a necessary process in creating a new attractive tourism product and favorable conditions to enhance investors' activity in the tourism sector of the country. Thus, the innovation process in a tourism enterprise should provide the implementation of the following stages:

1. to identify the needs of consumers and employees of the enterprise and develop ideas for their implementation;
2. to form a portfolio of possible options for innovation and make an assessment of their attractiveness;
3. to analyze innovation potential of the tourism enterprise;
4. innovation development;
5. to forecast the needs and results of the implementation of the innovation;
6. to plan the process of implementing innovation;
7. trial implementation of innovation;
8. to eliminate shortcomings and improve innovation
9. elimination of deficiencies and improvement of innovation;
10. final implementation of innovation.

Table 2 – Classification of innovation types in tourism by V. A. Molchanova

№	Type of innovation	Content of the innovation process
1	Product innovation	Introduction to the tourism market of a new product (tour, service, product). Its novelty should be obvious to manufacturers, suppliers, consumers and competitors.
2	Patented innovation products	As an innovative product, an electronic guide can be presented in a cell phone
3	Process innovation	The introduction of new or significantly improved techniques and technology in the process of providing services (service package). These innovations can be combined with the product innovations (for example, integrated hotel management systems, automated reservation systems and ticketing)
4	Business model innovation	New ways of doing business, increasing its value and value to the consumer; development of new approaches in the relationship between the client and the company, between service producing companies. In particular, the creation of customer databases and data banks in hotels, which enables an individual approach to service, creation of conditions for the formation of customer loyalty receiving individualized services.
5	Marketing innovation	The development of new marketing approaches associated with improvements in the pricing system, offer, promotion, payment of tourism products. For example, preferential pricing for regular customers of airlines or «all inclusive» sales system.
6	Logistics innovation	New solutions in systems and supply chains, distribution, delivery, including tourists. The recent innovations in this area: airport hubs (hub systems) — fundamentally new concept of moving through a single air transport hub; integrated destination information systems; clearing system of air transport mutual settlements.
7	Institutional innovation	Form new rules and regulatory systems in tourism, as well as in industries serving tourists; create new systems and forms of cooperation between the administration, the private sector and the public in tourist areas.
8	Resource innovation	The use of new types of resources for the organization of tourism and the development of new tours and services, the development of routes based on the use of environmentally friendly natural resources.
9	Conceptual innovation	Creation of new concepts of tourism, tourism services and their implementation in new service formats, new architectural, engineering and technological solutions that meet the needs of tourists. Conceptual innovations can also include various kinds of tourism products aimed at realizing the pursuit of extreme activities.
Note: Compiled by the author based on the source [5].		

However, the level of innovation in tourism enterprises is low and there are several reasons for this [7]:

- the lack of scientifically based plans of medium and long-term nature at enterprises, as a result, it is impossible to carry out systematic training of personnel and production for product updates;
- the lack of a clear communication between the results of marketing research and product upgrades;
- inefficient use of available resources and the imbalance in the investment policy of the company;
- inadaptability of planning, accounting and control systems in modern economic conditions and inefficiency of financial management, production cost management does not allow the use of real reserves to improve the competitiveness of products.

Therefore, it is important to manage innovation activity in the field of tourism and adhere to established principles [8]:

1. Consistency. Innovative development is carried out coherently, affecting all components of the tourism system in accordance with both internal and external factors.

1. Security. Innovations in the field of tourism should be aimed at maintaining and improving the level of safety of provided services, preservation of the environment.

2. Relevance. Innovations are created in accordance with the needs of tourists and correspond to the general level of society development.

3. Scientificity. Innovation is developed on the basis of scientific knowledge and methods.

Conclusion. Tourism innovations affect the whole industry and contribute to changing its basic characteristics such as the volume of production and sales, current expenditure on innovation, the number of professionals involved in design and implementation of a new tourism product to the market, the duration of development and introduction of innovations to consumers. The main directions of innovation activity in the sphere of tourism include the introduction of new tourist routes, release of new tourism and restaurant products, provision of new hotel services, application of new techniques and technologies, use of new tourism resources, applying new ways and methods of organizing a business process, opening of new directions and new markets, etc.

The need for a transition to an innovative path of development of the tourism industry for Kazakhstan is due to the low rates of tourism development and thus low performance of tourism industry development in international comparison. Definitely, the recognition of the tourism sector as a strategically important priority gives great opportunities for the development of innovation activities in this field. After all, innovation is a factor in improving competitiveness in all sectors, including tourism. For our country, competitiveness issue of the domestic tourism product is particularly acute, therefore it is important:

Firstly, the most important factor influencing the innovation potential of a socio-economic system is not only the availability of the necessary volume of all types of resources, but also their quality, structure, balance and rationality of use. Improvement of these indicators can increase the resource potential without increasing the amount of used resources [6, 9].

Secondly, the system of state and regional innovation management should be formed taking into account the principles of innovation activity in the field of tourism.

List of sources

1. Frascati manual «Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development. – OECD, 2015. Available at: <http://www.oecd.org/publications/frascati-manual-2015-9789264239012-en.htm> (date of the application: 05.02.2019).
2. Innovacionnyj menedzhment [Innovation management]. Uchebnik dlya vuzov / Pod red. S.D. Il'enkovoj. 2-e izd. – M.: YUNITI-DANA, 2003. – 343 p.
3. Il'yashenko S.M. Upravlinnya innovacijnim rozvitkom [Innovative development management]: Navchal'nij posibnik. – 2-ge vid., pererob. i dop. – Sumi: VTD «Universitets'ka kniga»; K.: Vidavnychij dim «Knyaginya Ol'ga», 2005. – 324 p.

4. Yakovenko E.V. Sushchnost' i tipy innovacij v sfere turizma [Essence and types of innovations in the field of tourism] // Problemy material'noj kul'tury – Geograficheskie nauki. – P. 102–105.
5. Karpova G.A., Horeva L.B.. Ekonomika i upravlenie turistskoj deyatel'nost'yu [Economy and management of tourist activity]: uchebnoe posobie v 2-h chastyah. CH. 2. – SPb.: Izd-vo SPbGUEF, 2011. – 135 p.
6. Tihomirova I.I., Andreeva A.A. Innovacionnaya deyatel'nost' v sfere turizma: sushchnost' i specifi-ka [Innovative activities in the field of tourism: essence and specificity] // Internet-zhurnal Naukovedenie. 2015. №2 (27). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/05.02.2019innovatsionnaya-deyatelnost-v-sfere-turizma-suschnost-i-spetsifika> (date of application: 05.02.2019).
7. Samochkin V.N., Timofeeva O.A., Kalyukin A.A. Ocenka innovacionnyh vozmozhnostej predpri-yatiya i ih ispol'zovanie pri formirovanii dolgosrochnyh planov razvitiya [Assessment of innovative capabili-ties of the enterprise and their use in the formation of long-term development plans] // Menedzhment v Ros-sii i za rubezhom. – 2002. – № 6. – P. 12–21.
8. Abuliyani Y.I. Osobennosti innovacij v turizme [Features of innovation in tourism] / Y.I. Abu-liyan // Ekonomika. Pravo. Pechat'. Vestnik KSEHI. – 2013. – № 3. – P. 241–250.
9. Chabanyuk O.V. Innovacionnyj menedzhment v turistskoj destinacii [Innovative management in the tourism destination] «Moskovskij region»: monografiya / O.V. Chabanyuk. – M.: Logos, 2014. – 207 p.

ЗАТРАТЫ НА ПЕРСОНАЛ КАК ОТРАЖЕНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Алексеева Е. А., Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Беларусь*

Кадровая политика организации определяет основные направления воздействия на пер-сонал организации для обеспечения его эффективного использования в достижении целей организации. Поскольку персонал становится ключевым ресурсом, определяющим конку-рентоспособность и успешность организации, кадровая политика и инструменты ее реализа-ции приобретают особую значимость. Кадровая политика призвана создавать условия для обеспечения потребности в кадрах, привлечения и развития высококвалифицированных и мотивированных сотрудников, способных обеспечить организации успех на рынке.

Одним из важнейших инструментов реализации кадровой политики является определение потребности в финансировании расходов на персонал в соответствии с приоритетами кадровой политики, а также выбор источников финансирования этих расходов.

Расходы на персонал организации являются одним из ключевых показателей, отражающих стоимость рабочей силы, а также ценность персонала для организации. Содержание и структура расходов на персонал отражает приоритеты кадровой политики компании и служит объектом анализа и управления для кадровых служб. В таблице 1 представлены особенности типов кадро-вой политики и соответствующий каждому типу характер расходов на персонал.

Исследование влияния кадровой политики на структуру расходов на персонал было проведено на основе данных статистической отчетности предприятий, входящих в концерн «Беллегпром». Данные представлены по отраслям в агрегированном виде, периодами наблю-дений являются 2012 и 2016 год. Количестве промышленных организаций, входящих в кон-церн за исследуемый период, выросло с 81 до 113 организаций.

Данные показывают, что в составе расходов на персонал доминируют расходы на зара-ботную плату и социальную защиту работников (96 % в совокупности), которые несут все организации. Эти расходы являются обязательными, они отражают стоимость использования рабочей силы на микроуровне.

Удельный вес расходов на обеспечение жильем и культурно-бытовое обслуживание ра-ботников, которые влияют на долгосрочную мотивацию, снижается. Следует также отметить крайне низкий уровень расходов на обучение работников (менее 0,1 %), а также его сниже-ние. Такое отношение к обучению свидетельствует об отсутствии приоритета развития пер-сонала в кадровой политике и ставит под угрозу способность организации выживать в долго-

срочной перспективе в условиях конкуренции. Негативная тенденция роста удельного веса процентов по кредитам банка для выплаты заработной платы говорит об ухудшении финансового состояния организаций концерна, а снижение доли доходов по акциям – об ухудшении финансовых результатов.

Таблица 1 – Влияние кадровой политики на мотивацию и характер расходов на персонал

Тип кадровой политики	Влияние на мотивацию	Характер расходов на персонал
Пассивная	Доминирование материального стимулирования и краткосрочной мотивации. Отсутствие четких кадровых приоритетов. Узкий спектр стимулов.	Доминирование расходов на оплату труда и обязательных отчислений; низкий уровень и случайный характер инвестиционных расходов на персонал; не все виды расходов финансируются.
Активная	Активное стимулирование четких кадровых приоритетов. Широкий спектр стимулов. Формирование долгосрочной мотивации через инвестиции в человеческий капитал. Наличие кадровых программ.	Существенная доля расходов на обучение и развитие персонала в структуре затрат на персонал; финансирование всех или почти всех видов затрат на персонал; существенная доля дополнительной заработной платы в фонде оплаты труда.

Данные о структуре расходов на персонал организаций концерна представлены на рис. 1.

Структура расходов на персонал промышленных организаций концерна

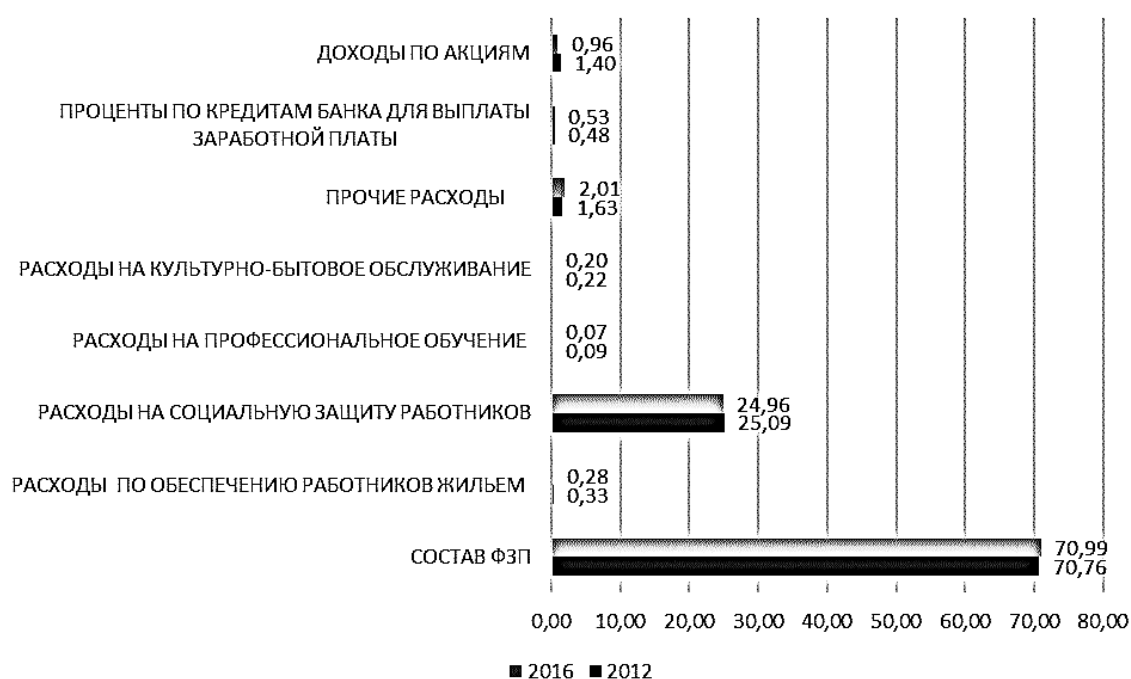


Рисунок 1 – Структура расходов на персонал промышленных организаций концерна «Беллегпром», %

Источник: по данным концерна «Беллегпром».

Структура расходов на персонал промышленных организаций концерна соответствует структуре расходов на персонал в промышленности Республики Беларусь [1, 2]. Такая структура соответствует индустриальному периоду развития экономических отношений и свидетельствует о пассивности кадровой политики организаций концерна.

Следует также принять во внимание, что расходы на персонал, которые не являются обязательными для организаций, финансируются не всеми предприятиями концерна (таблица 2).

Таблица 2 – Удельный вес промышленных организаций, финансирующих расходы, % от общего числа организаций концерна «Беллегпром», 2012 и 2016 годы

Вид расходов на персонал	Уд. вес финансирующих предприятий, %		Отклонение, %
	2012	2016	
Фонд заработной платы	100	100	-
Расходы по обеспечению работников жильем	22,2	24,8	+1,4
Расходы на социальную защиту работников	100	100	-
Расходы на профессиональное обучение	53,1	49,6	-3,5
Расходы на культурно-бытовое обслуживание	37	35,4	-1,6
Прочие расходы	100	100	-
Проценты по кредитам банка для выплаты заработной платы	28,4	25,7	-2,7
Доходы по акциям и другие доходы от участия в управлении собственностью	33,3	15	-18,3

Источник: по данным концерна «Беллегпром».

Следует отметить снижение удельного веса предприятий, финансирующих расходы на профессиональное обучение работников, культурно-бытовое обслуживание, а также выплачивающих доходы по акциям. Снижается удельный вес предприятий, погашающих проценты по кредитам банка для выплаты заработной платы, однако удельный вес этих расходов растет. Доля предприятий, финансирующих расходы по обеспечению работников жильем, растет, однако удельный вес этих расходов падает (рисунок 1).

Приведенные данные показывают, что назрела необходимость пересмотра кадровой политики и изменения ее приоритетов в пользу активным мер воздействия на персонал, усиления мотивации персонала, увеличения инвестиций в персонал в исследуемых организациях для обеспечения возможности их выживания в долгосрочной перспективе.

В то же время, не представляется возможным решить возникающие перед современными организациями проблемы только при помощи мотивации. Сама по себе система мотивации, даже самая прогрессивная, не способна существенно повлиять на результативность деятельности, если она не увязана с другими функциями управления, такими как планирование, организация и контроль. Для обеспечения взаимосвязи и ориентации на достижение целей организации предлагается использовать концепцию контроллинга. Это позволит встроить мотивацию в систему обеспечения достижения целей и сделать кадровую политику инструментом управления по целям. При соответствующем уровне и качестве реализации функций планирования, организации работы и контроля стимулирование труда будет оказывать положительное влияние на конечные результаты и создавать мотивирующую рабочую среду.

Список использованных источников

1. Численность, заработная плата работников, затраты организаций Республики Беларусь на рабочую силу в 2016 году: [статистический бюллетень]. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн., 2017. – 37 с.
2. Алексеева, Е.А. Исследование управления затратами на персонал в организациях Республики Беларусь / Е.А. Алексеева // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2017. – № 2 (33). – С. 115–122.

СТРАТЕГИЯ INDUSTRY 4.0 КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Байнев В. Ф., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Глобальный кризис 2008–2010 гг., обусловленный масштабным оттоком финансовых ресурсов через банковско-биржевую систему из производства в спекулятивную сферу мировой экономики, заставил вновь сосредоточиться на нуждах ее производственного, прежде всего, промышленного сектора. В США, например, всерьез озаботились реиндустриализацией – возвратом «домой» промышленных производств, «сбежавших» из страны в поисках дешевой рабочей силы. В России после либерально-рыночного разгрома ее промышленного комплекса в «лихие 90-е» во весь голос заговорили о необходимости «новой индустриализации» («неоиндустриализации») [2]. В Китае на 13-ю пятилетку (2016–2020 гг.) принята к реализации стратегия «Китайская обрабатывающая промышленность-2025» (другое ее название «Сделано в Китае-2025»). А в Европейском союзе (ЕС) и на Западе в целом в рамках инициативы Industry 4.0 сегодня, как это было заявлено на Всемирном экономическом форуме в Давосе-2016, вообще свершается ни много ни мало «четвертая промышленная революция».

Несмотря на разную терминологию, суть «ренессанса промышленной политики» во всех технологически развитых странах мира сводится к беспрецедентному обострению их конкуренции в сфере создания своим промышленным предприятиям предельно благоприятных макроэкономических условий для их развития. Ставка в этой борьбе исключительно высока – глобальная конкурентоспособность и выживание. Поэтому в ход идут любые, даже самые нерыночные меры – масштабные «количественные смягчения», методичный рост госрасходов на нужды развития, обнуление ставок рефинансирования и накачка экономики практически бесплатными кредитами, налоговые льготы своим высокотехнологичным предприятиям, экономическое и военно-политическое курирование государствами интересов собственных транснациональных корпораций (ТНК) на геополитической сцене. По сути дела, стратегия Industry 4.0 сегодня является глобальным инновационным проектом.

В последнее время в странах бывшего СССР, включая нашу Беларусь, также много говорят об инновациях, модернизации и интеллектуализации производства, цифровой экономике и т. п. При этом у некоторых наших экономистов уровень понимания сути нынешнего этапа технико-технологического прогресса, увы, зачастую не поднимается выше представлений о банальном подключении к интернету новых пользователей ради продвижения вверх в соответствующих западных рейтингах, изготовлении на 3D-принтерах забавных безделушек, продуцирования игр, однако, по большому счету, никчемных компьютерных программ и т. п.

В действительности же все гораздо сложнее, глубже, серьезнее. Сегодня мир входит в принципиально новую реальность, связанную с созданием и распространением гибких, взаимосвязанных и взаимообусловленных автоматизированных (интеллектуальных) производственных систем, рассредоточенных в пространстве в пределах региона, страны, континента и планеты в целом [4]. Телекоммуникационные сети и цифровые технологии играют в таких системах лишь связующую роль, позволяя суммировать в единое целое – в масштабах межотраслевых национальных и транснациональных корпораций – не просто технологическое оборудование, производственные участки и цехи, но взаимосвязанные производства и целые предприятия.

Достоинством гибких производственных систем является принципиальная возможность синхронной перенастройки, скоординированного перепрограммирования множества объединенных в единое целое станков и предприятий, в том числе расположенных в разных частях страны и мира. Например, изменение общей программы функционирования рассредоточенных в пространстве производственных мощностей, изготавливающих детали и узлы, положим, авто-

мобиля, дает возможность слаженно, с минимальными затратами переходить на изготовление новых модификаций и моделей производимой техники (рисунок 1). В перспективе глубина перенастройки таких производственных систем достигнет такого уровня, что они смогут достаточно легко переключаться, перепрограммироваться на производство качественно разнородной продукции, безболезненно переходя, например, с изготовления автомобилей на производство самолетов и т. п.

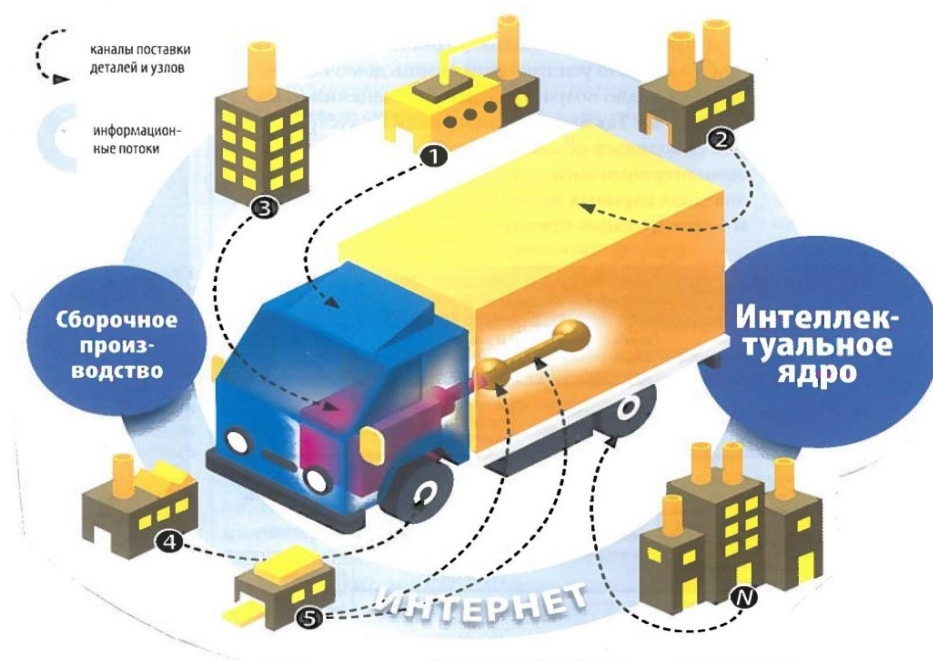


Рисунок 1 – Гибкие автоматизированные производственные системы и «промышленный интернет» как технико-технологическая платформа интеллектуальной экономики XXI в.

Уникальные возможности глобальных компьютерных сетей дают возможность в режиме реального времени контролировать этапы жизненного цикла каждой конкретной единицы произведенной продукции в процессе ее эксплуатации потребителем. Так, гибкие производственные системы в преддверии плановых ремонтов, накануне выработки своего ресурса отдельными узлами и деталями и т. п. могут заранее подготовиться к этим событиям, заблаговременно производя и доставив запчасти по известным адресам эксплуатации каждой конкретной единицы произведенной продукции.

Очевидно, что надзор за «жизнью» продукции можно распространить и на самые ранние (дороговые) этапы ее жизненного цикла. Например, имея информацию о предпочтениях каждого конкретного потребителя, гибкие производственные системы могут спроектировать и изготовить продукцию, удовлетворяющую этим индивидуальным запросам, а уже затем отслеживать ее «жизнь» в процессе эксплуатации вплоть до момента утилизации. Точно также каждый конкретный потребитель, желая всегда иметь в своем распоряжении только самую современную продукцию, может получить услугу по перманентному инновационному обновлению приобретенного товара уже в процессе его эксплуатации. Все это обеспечит возможность эксклюзивного массового производства, а значит, исключит перепроизводство и нерациональное расходование ресурсов.

Эти и многие другие аналогичные возможности, открывающиеся благодаря «промышленному интернету», позволили вести речь о создании интеллектуальных предприятий и интеллектуальных производственных систем – об интеллектуализации производства в целом. Думается, что только на основе указанной интеллектуализации производства можно решить глобальные проблемы цивилизации и обеспечить ее по-настоящему устойчивое развитие.

При этом важно обратить внимание на то, что, во-первых, телекоммуникационные и информационные технологии отнюдь не подменяют собой и не отменяют промышленные и другие традиционные производства, а обогащают их принципиально новыми возможностями, повышая экономическую эффективность и облегчая инновационную деятельность предприятий. Во-вторых, материальной основой всех нововведений в рамках «четвертой промышленной революции» опять-таки является продукция промышленности – микропроцессоры, микроконтроллеры, устройства передачи и хранения информации, цифровые исполнительные механизмы и т. д. (таблица 1). Без всех этих устройств в принципе невозможно существование ни ИКТ-торговли, ни ИКТ-услуг.

Таблица 1 – Виды экономической деятельности, относящиеся к сфере ИКТ (в международной системе классификации ISICv4)

Код	Наименование
ИКТ-производство	
2610	Производство электронных компонентов и плат
2620	Производство компьютеров и периферийного оборудования
2630	Производство средств связи
2640	Производство бытовой электроники
2680	Производство магнитных и оптических носителей
ИКТ-торговля	
4651	Оптовая торговля компьютерами, компьютерным периферийным оборудованием и программным обеспечением
4652	Оптовая торговля электронным и телекоммуникационным оборудованием и запасными частями
ИКТ-услуги	
5820	Издание программного обеспечения
61	<i>Телекоммуникационная деятельность</i>
6110	Проводная телекоммуникационная деятельность
6120	Беспроводная телекоммуникационная деятельность
6130	Спутниковая телекоммуникационная деятельность
6190	Прочая телекоммуникационная деятельность
62	<i>Компьютерное программирование, консультации и смежные виды деятельности</i>
6201	Компьютерное программирование
6202	Компьютерное консультирование и управление компьютерными средствами
6209	Иные услуги в области ИТ (информационных технологий)
631	<i>Обработка данных, хостинги и т.п.; веб-порталы</i>
6311	Обработка данных, хостинг и смежные виды деятельности
6312	Веб-порталы
951	<i>Ремонт компьютеров и средств связи</i>
9511	Ремонт компьютеров и периферийного оборудования
9512	Ремонт средств связи

Источник: [5].

И, наконец, в-третьих, тот факт, что в основу периодизации эволюции технико-технологического прогресса на Западе положен именно промышленный фактор (имеются в виду первая, вторая, третья, четвертая промышленные революции), свидетельствует о понимании в странах-лидерах мировой экономики исключительной значимости индустриально-промышленного комплекса. Иными словами, именно промышленность, будучи главным производителем и поставщиком прогрессивных орудий труда и предметов потребления для прочих отраслей и сфер жизнедеятельности современного общества, является подлинным катализатором инноваций и локомотивом экономического развития в XXI веке. Это значит,

что если страны ЕАЭС, включая нашу Беларусь, планируют не выпасть из когорты технологически развитых стран, то они также должны политику ускоренного развития промышленного комплекса обозначить в качестве самого главного стратегического приоритета развития на средне- и долгосрочную перспективу.

Для Республики Беларусь с ее дефицитом собственных природных ресурсов и высоким интеллектуально-образовательным потенциалом нации цифровая трансформация мировой экономики открывает хорошие возможности и перспективы и вместе с тем, увы, порождает новые риски и проблемы, обусловленные:

1) угрозой деиндустриализации национальной экономики из-за гипертрофированного интереса к не требующим массивных инвестиций сферам ИКТ-торговли и ИКТ-услуг (см. таблицу 1);

2) потенциальной утратой экономического суверенитета. Дело в том, что, во-первых, отечественные IT-компании в основном заняты оффшорным программированием, реализуя лишь фрагменты IT-проектов по заданиям извне (известно, что лишь около 8 % белорусских IT-компаний разрабатывают лицензионное программное обеспечение, а более 90 % работают в сфере IT-аутсорсинга, который иногда сравнивают с банальным «экспортом интеллектуального сырья»). Во-вторых, ИКТ-услуги и ИКТ-торговля объективно зависимы от ИКТ-производства (см. таблицу 1) технологически развитых стран;

3) нарастанием социальной напряженности вследствие увеличения числа «лишних людей», вытесняемых из экономики прогрессивной техникой, а также угрозы воцарения «цифровой диктатуры» из-за принципиальной возможности тотального контроля общества со стороны владельцев IT-активов.

Список использованных источников

1. Rodrik, D. The Return of Industrial Policy / D. Rodrik // Project Syndicate. April 12, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy>. – Дата доступа: 12.02.2019.
2. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
3. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution / K. Schwab // Foreign Affairs. December 12, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> – Дата доступа: 12.02.2019.
4. Байнев, В.Ф. Четвертая промышленная революция как глобальный инновационный проект / В.Ф. Байнев // Наука и инновации. – Минск, 2017. – №3 – С. 38–41.
5. Рихтер, К.К. Цифровая экономика как инновация XXI века: вызовы и шансы для устойчивого развития / К.К. Рихтер, Н.П. Пахомова // Проблемы современной экономики. – 2018. – №2 (66). – С. 22–31.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК КАК ОСНОВА ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Банзекуливахо М. Ж., *Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь,*

Домкина А. В., *КУП «Минскоблдорстрой», г. Минск, Республика Беларусь*

В сегодняшних условиях рыночного хозяйствования устойчивость предприятия в значительной степени определяется тем, насколько глубоко изучена степень развития взаимодействия между участниками процессов, происходящих как внутри, так и вне его логистической системы. Поэтому обеспечение устойчивого развития предприятия возможно только

при достаточном изучении всех цепей поставок, от мест добычи до фокусного предприятия и посредников, реализующих продукцию конечным потребителям. Формирование межфирменных коммуникаций, включающих производителей, торгово-посреднические организации, финансовые институты, осуществляется в рамках интегрированных цепей поставок, где в роли системного интегратора выступают логистические операторы. Такой подход реализуется в рамках логистической концепции управления цепями поставок.

Управление цепями поставок (*SupplyChainManagement – SCM*) – это процесс планирования, исполнения и контроля (с целью снижения затрат и полного удовлетворения требований клиентов) материального потока (потока материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции), а также связанных с ним информационного, сервисного и финансового потоков от точки их зарождения до точки конечного потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения). Сущностью понятия «управление цепями поставок» является рационализация логистических операций на протяжении всего жизненного цикла изделий (разработка, производство, продажа готовых изделий и их послепродажное обслуживание) [1, с. 3].

Управление цепями поставок тесным образом связано со стратегией экономической деятельности субъектов хозяйствования. Эффективное управление цепями поставок является одним из решающих факторов устойчивого развития предприятия в современных рыночных условиях. Управление цепями поставок направлено как на оптимизацию межорганизационного взаимодействия на основе современных методов менеджмента и информационных технологий, так и на оптимизацию внутрифирменных процессов. Практика реализации системы управления цепями поставок позволяет говорить о том, что эта концепция является основной в современной логистике и будет стремительно развиваться и в будущем [2].

Исследования эффективности управления цепями поставок проводились на одном из предприятий нефтехимического комплекса Республики Беларусь, оказывающем существенное положительное влияние на рост национальной экономики. Цель исследований – выявление перспективных направлений развития данного предприятия для повышения эффективности управления цепями поставок по поставке его продукции на внешний рынок.

Основным видом деятельности предприятия является производство полиэтилена высокого давления, акриловых волокон, продуктов органического синтеза, малотоннажной химии, минеральных удобрений, фракций и продуктов пиролиза, потребительских товаров. Выпускаемая предприятием продукция конкурентоспособна благодаря высокому качеству, разнообразному ассортименту и активной логистике, имеет широкую известность и многочисленных потребителей, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Результаты проведенного анализа действующей логистической системы предприятия свидетельствуют о том, что она не способна эффективно обеспечить управление цепями поставок продукции на внешний рынок в условиях сегодняшних условиях глобализации и устойчивого развития рыночной экономики.

В управлении цепями поставок предприятия выявлено ряд недостатков, на которые следует обратить особое внимание, а именно:

- маршрут движения транспортных средств при доставке продукции на внешний рынок определяется неоптимальным образом;
- выбор видов транспорта для осуществления доставки продукции на внешний рынок ничем не обоснован;
- преобладание бумажной технологии обработки данных;
- недостаточное эффективное функционирование системы дистанционного мониторинга управления транспортом;
- необходимость в расширении географии поставок продукции предприятия.

Указанные недостатки существенно влияют на эффективность управления цепями поставок и устойчивость функционирования предприятия в целом.

Для устранения вышеперечисленных недостатков, считаем необходимым и целесообразным предложить ряд мероприятий, а именно:

- проектирование и обоснование выбора маршрута движения транспортных средств и видов транспорта для доставки продукции предприятия на внешний рынок;
- выбор оптимального варианта доставки продукции предприятия на внешний рынок между вагон-цистернами и танк-контейнерами;
- совершенствование информационного и документационного обеспечения предприятия;
- совершенствование системы дистанционного мониторинга управления транспортом в цепях поставок;
- расширение географии поставки продукции предприятия.

Рассмотрим содержание данных мероприятий более подробно.

1. Проектирование и обоснование выбора маршрута движения транспортных средств и видов транспорта для доставки продукции предприятия на внешний рынок. Мероприятие по проектированию и обоснованию выбора маршрута и видов транспорта для доставки продукции предприятия на внешний рынок предложено на примере доставки ацетонциангидрина (АЦГ) из Беларуси в Китай. АЦГ является одним из видов продукции, выпускаемых предприятием, который пользуется большим спросом на международном рынке. Именно от его доставки с наименьшими логистическими издержками, будет зависеть эффективность функционирования предприятия.

В результате взвешивания множества вариантов, было принято решение рассмотреть три варианта доставки АЦГ: автомобильным транспортом, автомобильным и морским транспортом, железнодорожным и морским транспортом.

Разработав и проанализировав три возможных маршрута доставки АЦГ из Беларуси Китай по видам транспорта, в конечном счете, был выбран третий вариант «железнодорожным и морским транспортом», так как, несмотря на то, что он длительнее, чем первый, однако он намного надежнее и экономичнее всех остальных.

2. Выбор оптимального варианта доставки продукции предприятия на внешний рынок между вагон-цистернами и танк-контейнерами. Учитывая выбранные транспортные средства, рассмотрим два возможных варианта доставки груза: вагон-цистерны и танк-контейнеры.

Доставка АЦГ в вагон-цистернах со станции Новополоцк (Беларусь) до станции Таллинн (Эстония) железнодорожным транспортом (причем цистерны собственные), затем перевалка и доставка до порта Таллинн (Эстония) и заключительным этапом будет перевозка груза из порта Таллинн (Эстония) до порта Ляньюньган (Китай). Перевозка АЦГ в танк-контейнерах будет осуществляться в 20-футовых наливных танк-контейнерах Т14, которые будут арендованными. В обоих случаях будет использоваться как железнодорожный, так и морской транспорт.

Для определения способа доставки продукции был произведен расчет общей стоимости перевозки АЦГ из Новополоцка (Беларусь) в Ляньюньган (Китай), которая составила при перевозке в вагонах-цистернах – 282 300 евро, а в танк-контейнерах – 371 236 евро. Такую разницу в общей стоимости можно объяснить тем, что танк-контейнера не собственные, а арендованные, в отличие от вагон-цистерн, которые являются собственностью предприятия. Поэтому, для доставки АЦГ из Новополоцка (Беларусь) в Ляньюньган (Китай), экономичнее и целесообразнее пользоваться вагонами-цистернами.

3. Совершенствование информационного и документационного обеспечения предприятия. В современных условиях развития информационных технологий, независимо от вида деятельности и отраслевой принадлежности, выполнение любой работы и решение любой задачи всегда связаны с использованием уже налаженным информационным обеспечением на достаточно высоком уровне. Информационное обеспечение призвано помочь лучше организовать бизнес-процессы на предприятии.

Для совершенствования информационного и документационного обеспечения предприятия в целях обеспечения эффективности управления цепями поставок, необходимо внедрить систему электронного документооборота. В связи с этим, мы предлагаем внедрение на предприятие программной платформы «OPTIMA-WorkFlow».

OPTIMA-WorkFlow представляет собой программную платформу для создания систем управления документами (электронного документооборота), обеспечивает комплексную автоматизацию процессов обработки документов и позволяет перейти к безбумажной технологии работы с электронными документами [3].

Основное рабочее место пользователя программного продукта (типа информационного центра) будет состоять из всех необходимых компонентов для обеспечения слаженной работы практически всех структурных подразделений предприятия, что приведёт к повышению производительности труда. Максимальный срок внедрения программной платформы «OPTIMA-WorkFlow» – 9 недель. Его окупаемость не заставит долго ждать.

4. Совершенствование системы дистанционного мониторинга управления транспортом в цепях поставок. Для рассматриваемого предприятия, в качестве дистанционного мониторинга управления транспортом в цепях поставок, нами предлагается внедрение навигационной системы «модуль PRO CAN».

Модуль PRO CAN – premium-продукт в своем классе. Программа модуля совершенствуется и дистанционно обновляется. Новые функции добавляются в него по требованиям клиента. В дополнение к базовым функциям PRO CAN, модуль комплектуется встроенным аккумулятором, к нему подключаются 4 датчика уровня топлива, 2 расходомера, 3 термометра, 4 дискретных системы, трубка голосовой связи с водителем [4].

Работа системы выглядит следующим образом: модуль мониторинга устанавливается на автомобиль, подключается к бортовому компьютеру. Диспетчер в режиме реального времени (on-line) определяет местоположение, маршрут, пробег автомобиля, реальный расход топлива, объём заправок, выявляет неэкономичный стиль езды, подозрительные простои, определяет рабочее время водителя и многое другое. На экране компьютера или мобильного устройства видим электронную карту со всеми машинами и мобильными сотрудниками, а также всю важнейшую аналитическую информацию.

Благодаря внедрению навигационной системы «модуль PRO CAN», повышается эффективность управления цепями поставок в логистической системе предприятия и имеет место экономия на технической эксплуатации транспортных средств.

5. Расширение географии поставки продукции предприятия. В результате анализ внешнего рынка, в качестве потенциальных и перспективных международных рынков реализации продукции предприятия, были рассмотрены такие страны, как Франция, Испания, Ирак, Корея и Индонезия, которые ещё не освоены.

Профили стран были проранжировали по факторам привлекательности и риска. К факторам привлекательности отнесены численность населения, валовый внутренний продукт на душу населения, постоянность спроса и т. п. К факторам риска отнесены уровень инфляции национальной валюты, расстояние перевозки до столицы, уровень конкуренции на национальном рынке и др. Выбор потенциальных рынков реализации продукции предприятия был проведён путём построения карты сегментации стран «привлекательность – риски». Некоторые страны (например, Индонезия) имеют самый высокий показатель привлекательности, однако риски, которые может понести предприятие при взаимодействии с данной страной, также высоки. В таких случаях, предлагаем предприятию пока воздержаться от проникновения на подобные рынки.

Таким образом, из предложенных мероприятий следует, что эффективность управления цепями поставок играет важную роль в повышении устойчивости предприятия для обеспечения перспективного его развития. В данном случае, совершенствование управления цепями поставок затрагивает выбор перспективных маршрутов и экономичных видов транспорта

для доставки продукции на внешний рынок, выбор оптимального варианта доставки, совершенствование информационного и документационного обеспечения и системы дистанционного мониторинга управления транспортом, расширение географии поставок продукции предприятия.

Список использованных источников

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Управление цепями поставок: учебник / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – Москва: Проспект, 2013. – 216 с.
2. Григорьев, Ю.П. Логистический подход в моделях перехода национальной экономики к новому экономическому порядку / Ю.П. Григорьев // Управление развитием отечественных компаний на основе инновационной активности: проблемы и перспективы: Сб. науч. трудов межвузовской науч.-практич. конф. СПб.: Изд. Политехнического университета, 2010.
3. Optima-WorkFlow [электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://optima-workflow.ru/>. – Дата доступа: 15.02.2019.
4. БЕЛТРАНС СПУТНИК [электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://beltranssat.by/produkty-i-tseny/pro-can.html>. – Дата доступа: 15.02.2019.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Близнюк О. С., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Согласно данным доклада TheGlobalInnovationIndex 2017 WinningwithGlobalInnovation лидирующие позиции в области инновационного развития занимают такие страны, как Швейцария (1-е место), Швеция (2-е место), Великобритания (3-е место), США (4-е место). Германия находится на 10 позиции, Корея – на 11, Япония – на 16, Китай – на 25, Италия – на 29. Российская Федерация в рейтинге по итогам 2015 г. занимает 43 место, Казахстан – 75, Республика Беларусь – 79. [1]

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения.

В качестве объектов изучения автором были выбраны такие страны как, США, Корея, Япония, Китай, Италия и Германия.

Рассмотрим подробно статистику инновационного развития выделенных стран, чтобы досконально изучить факторы инновационного развития и их связь с конечным результатом (таблица 1, рисунок 2).

На рисунке 2 отчетливо видно, как лидеры The Global Innovation Index 2017 Winning with Global Innovation активно инвестируют крупные ресурсы в НИОКР, что позволяет им достигать высоких показателей конкурентоспособности.

Согласно докладу «CarInnovation 2015. Acomprehensive studyon innovation in the automotiveindustry» только 40 % инноваций идут на разработку продукции, которая никогда не будет признана и не будет пользоваться спросом. Из оставшихся 60 %: 20 % – инновации на поддержку серийного производства, еще 20 % – инновации, которые дополняют легальные требования к автомобилю, но существенно не меняют продукцию, оставшиеся 20 % – инновации, приносящие прибыль и только 10 % из этих 20 % составляют так называемые «блокбастерные» или прорывные инновации. Темп не менее «блокбастерные» инновации сопряжены с высоким риском и возможными финансовыми потерями.

Таблица 1 – Динамика доли высокотехнологичного экспорта в % от обрабатывающей промышленности с 2006–2016 гг.,%

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Belarus	2,70	2,79	2,77	2,43	3,13	3,03	2,57	2,88	4,40	3,93	4,31
Switzerland	24,17	23,90	23,27	24,37	25,98	25,34	24,86	25,76	26,51	26,40	26,84
China	30,84	30,51	26,66	25,57	27,53	27,51	25,81	26,27	26,97	25,37	25,75
United Kingdom	27,96	33,85	18,66	18,46	20,01	21,01	21,39	21,74	21,86	20,65	20,81
Italy	7,98	7,33	6,26	6,40	7,47	7,24	7,37	7,07	7,24	7,24	7,34
Japan	22,98	22,06	18,41	17,31	18,76	17,97	17,46	17,40	16,78	16,69	16,78
United States	29,90	30,06	27,22	25,92	21,49	19,97	18,11	17,78	17,82	18,23	19,01
Korea, Rep.	32,48	32,15	30,54	27,60	28,73	29,47	25,72	26,17	27,10	26,88	26,84
Russian Federation	8,44	7,78	6,88	6,47	9,23	9,07	7,97	8,38	10,01	11,45	13,76
Sweden	16,94	16,10	11,53	11,20	12,91	13,70	13,38	13,40	14,06	13,90	14,26

Источник: самостоятельная разработка на основании [4].

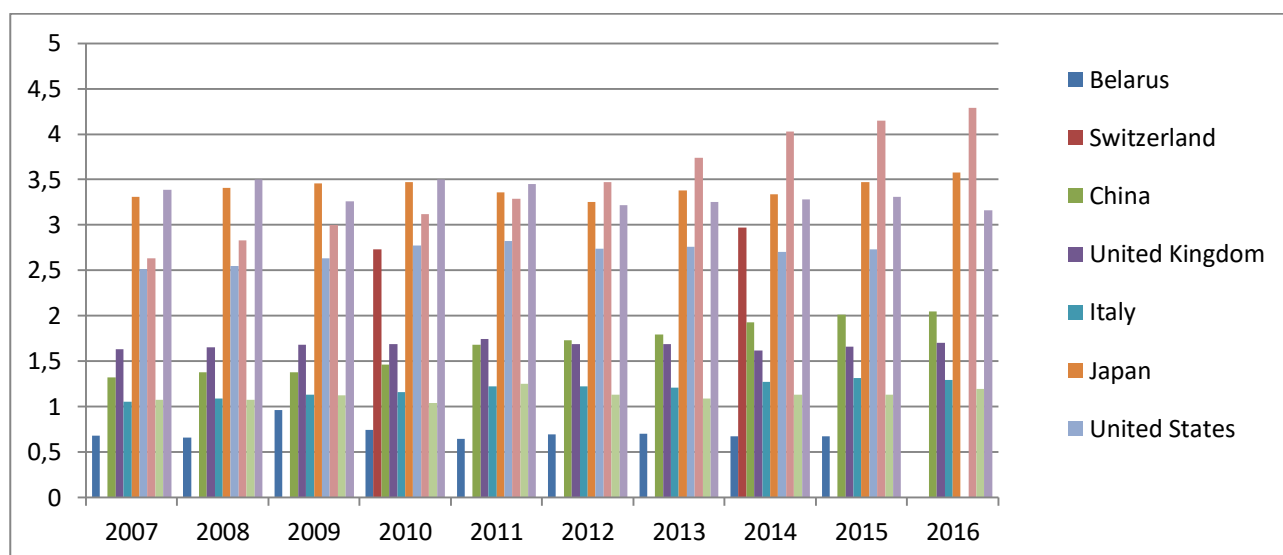


Рисунок 2 – Динамика затрат стран на НИОКР в % от ВВП с 2007–2016 гг.

Источник: самостоятельная разработка на основании [4].

Фридман говорит о том, что «существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса – использовать свои ресурсы и участвовать в деятельности, направленной на увеличение прибыли так долго, насколько это позволяет оставаться в рамках правил игры, которые, стоит сказать, предполагают открытую и свободную конкуренцию без обмана или мошенничества». Но, как Шварц и Гиббс отметили, многие ТНК стремятся к максимизации акционерной стоимости, играя вне правил игры, то есть, работая «в черную».

Джексон утверждает, что мы являемся свидетелями появления новой парадигмы в международном бизнесе. В основе этой парадигмы лежит то, что он называет «деловая этика». Этот тезис предполагает, что в то время как инвесторы хотят видеть финансово прибыльные предприятия, они также хотят, чтобы их компании участвовали в экологических и социально ответственных проектах. По его словам, локомотивом этой парадигмы является корпоративная репутация. Это стало самым ценным товаром ТНК в эпоху глобализации.

Но в полной степени для понимания взаимозависимости развития экономики и социальной политики необходимо изучить опыт восстановления экономики после Второй мировой войны.

В апреле 1948 в Европе был введен План Маршалла – план по ре-индустриализации Германии, а затем и остальной Европы, который был утвержден в качестве замены плана Morgenthau, целью которого было деиндустриализировать Германию для предотвращения дальнейших войн.

Джордж Маршалл и Герберт Гувер установили связь развития и плотности населения с экономической деятельностью в городах. Города и городской образ жизни формируют необходимую институциональную «надстройку», т. к. в городах строятся университеты, исследовательские институты, больницы, т. е. формируется необходимая инфраструктура инновационного развития экономики. Деиндустриализация многих стран третьего мира, возникшая в результате гражданских войн и бомб и/или преждевременной свободной торговли уничтожает производство, способствует массовой миграции.

В 1588 в трактате «Причины величия и великолетия города» Джованни Ботеро описывает, почему несколько богатых островов (полных богатства) в то время были найдены (сконцентрированы) в городах с большими разделением труда, техническим прогрессом и высокой добавленной стоимостью импортного сырья.

В 1613 году, Антонио Серра добавляет аргумент, что «ядро добродетельного круг роста экономики» находится в возрастающей отдаче от масштаба [2].

Важность городов и городского образа жизни также признают в коммунистическом манифесте Маркс и Энгельс, добавляя, что «буржуазия подчинила деревню господству города... Она поставила страну в зависимость от городов, также как поставила страны третьего мира (варварские аграрные) в полную зависимость от развитых, процветающих, цивилизованных стран, буржуазных стран, также как сделала Восток зависимым от Запада» [3].

Следовательно, окружающая среда сильно изменилась в последние годы и это требует активного внедрения новых подходов в управлении.

Таким образом, каждая компания (отрасль и т. д.), которая хочет быть успешной в долгосрочной перспективе, нуждается в системе управления инновациями. Инновационный менеджмент формирует структуры и рамочные условия, позволяющие систематически выявлять инновационный потенциал, генерировать идеи и затем успешно реализовывать их. Как правило, компания среднего размера уже нуждается в собственном инновационном менеджменте для продвижения идей и инноваций.

Кроме того, нужно обратить внимание на факторы, обеспечивающие успешность внедрения и апробирования инновационного менеджмента. Это такие факторы, как:

1. Приверженность руководства инновациям.

Приверженность всех руководителей инновациям, сверху донизу, что является основой инновационного процесса. Это связано с тем, что она обеспечивает необходимую поддержку инноваций, которые сейчас происходят за пределами повседневного бизнеса (где компания зарабатывает деньги) со всех направлений. Поддержка, время и бюджеты являются необходимыми источниками энергии для успеха инноваций, который может быть достигнут только на основе приверженности инновациям.

2. Стратегическое направление инноваций.

Если отсутствует стратегическая направленность инновационной деятельности, то отсутствуют цель, путь и ориентация. Это затрудняет для тех, кто отвечает за инновации, оценку того, где и что искать, какие инновационные темы имеют приоритет и, следовательно, трудно принимать правильные решения.

Поэтому инновационная стратегия должна определяться на основе будущих тенденций, возможностей, рисков и вызовов, а также корпоративной стратегии:

Какова цель инноваций и чего мы хотим достичь в будущем?

Каков вклад инноваций в корпоративную стратегию?

Каковы наши будущие темы и поля поиска?

На основе этих ответов формируется инновационное видение, стратегия и дорожная карта инноваций. Эти элементы лежат в основе всей инновационной деятельности, будь то разработка идей, приоритизация инновационных проектов или принятие решений в проектах.

3. Четко распределение обязанностей сотрудников.

Инновационный процесс является высоко междисциплинарным процессом и требует вовлечения многих функциональных областей и сотрудников для успешной реализации идеи нового продукта или услуги.

4. Формирование «инновационной культуры».

Инновации требуют совершенно иных структур и культур по сравнению с оперативным управлением и работой.

5. Интеграция и объединение всех сотрудников в инновационный процесс

Таким образом, главными факторами инновационного развития экономики, применимыми для любой экономической системы, являются плотность населения, развитие и наличие экологических и социально-значимых проектов, стимулирование финансирования «прорывных» или «блокбастерных» инноваций, городской образ жизни, сформированный под воздействием институциональной инфраструктуры или так называемой «инновационной надстройки» и, конечно, внедрение и принципов «инновационного менеджмента» в управлении компанией.

Список использованных источников

1. The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation [Electronic resource]: Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> Date: 16.02.2017.
2. Giovanni Botero (1588) and Antonio Serra (1613): Italy and the birth of development economics Erik S. Reinert*./[Electronic resource]: Access mode: https://econpapers.repec.org/bookchap/elgeechap/15311_5f1.htm Date: 16.02.2017
3. Reputation risk and globalization Towards corporate self-regulation / [Electronic resource]: Access mode: <https://www.e-elgar.com/shop/reputation-risk-and-globalisation> Date: 16.02.2017.
4. World Bank/[Electronic resource]: Access mode: www.worldbank.org Date: 16.02.2017.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ КАК НОВОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Бойко Е. Н., ГУ Институт экономики и прогнозирования
НАН Украины, г. Киев, Украина

Стратегическими партнерами вот уже более 25 являются Украина и КНР, что открывает возможности для углубления сотрудничества и реализации совместных проектов в направлении реализации инновационной политики. Одним из ее инструментов являются индустриальные парки.

По данным UNIDO в мире функционирует более 20 тыс. индустриальных парков (Китай – 54, Украина – 49 ед.) [1]. В КНР индустриальные парки формируют около 10,0 % ВВП, аккумулируют 30,0 % прямых иностранных инвестиций и генерируют 37,0 % товарного экспорта страны. В них работает около 4 млн человек. Наиболее известен Китайско-

белорусский индустриальный «Great Stone», общей площадью 112,5 км². Проект развивается в рамках межгосударственного китайско-белорусского сотрудничества. Резидентами индустриального парка могут быть любые компании, независимо от страны происхождения капитала. Для резидентов индустриального парка создан благоприятный инвестиционный климат, гарантированный как национальным законодательством, так и специальными международными соглашениями и обязательствами. В частности, это предоставление таких преференций, как: льготное налогообложение по формуле «10 + 10» (освобождение от всех корпоративных налогов на 10 лет с момента регистрации в качестве резидента парка и снижение действующих ставок налогов на 50,0 % в следующие 10 лет деятельности в парке); режим свободной таможенной зоны, дающий право без уплаты таможенных платежей (пошлины, НДС, акцизов) ввоз товаров (сырья, материалов) при условии их дальнейшей переработки и, экспорта за пределы стран Таможенного Союза; для сотрудников предприятий индустриального парка установлена фиксированная ставка индивидуального подоходного налога – 9,0 %; резиденты парка, а также их работники из числа иностранных граждан, освобождаются от уплаты обязательных страховых взносов с фонда их заработной платы. Существуют отчисления в полном объеме налога на добавленную стоимость, уплаченного при приобретении товаров (работ, услуг, имущественных прав), использованных для проектирования, строительства и оснащения зданий и сооружений в парке. Наблюдается освобождение (в течение 5 лет с года возникновения валового дохода резидента парка) от налога на прибыль по дивидендам, начисленным учредителям. Разрешено использование иностранной валюты, ценных бумаг и (или) платежных документов в иностранной валюте при проведении расчетов между резидентами индустриального парка и резидентами Республики Беларусь по валютным операциям, направленных на проектирование и строительство объектов парка [2–3].

Интересен опыт КНР по поддержке создания и развития индустриальных парков. В частности, все началось с решения инфраструктурных проблем в стране, на решение которых было потрачено 80,0 % из бюджета страны. Иностранные инвестиции поступили в индустриальные парки после создания условий, необходимых для ведения бизнеса. Впоследствии была предложена система управления индустриальными парками, которая характеризуется наличием следующих особенностей: специальные налоговые стимулы для иностранных инвестиций; независимость в международном сотрудничестве; экономические характеристики представлены в виде так называемых «четырёх принципов».

На сегодня существует действенная система стимулов, применяемая в системе функционирования индустриальных парков с целью привлечения иностранных инвестиций. В частности, уменьшение ставок таможенных пошлин или отсутствие таковых; отсутствие импортных квот; либерализация или отсутствие валютного контроля; неограниченная репатриация прибыли; снижение ограничений на иностранную собственность; снижение бюрократических барьеров; развитая инфраструктура; упрощение административных правил с относительной независимостью местных плановых органов; прямой доступ к плановым структурам провинциального и центрального уровня; распространение метода «налоговые каникулы».

По предприятиям-резидентам индустриального парка применяется льготная ставка налога на прибыль и 5-летние «налоговые каникулы» с полным или частичным освобождением от уплаты данного налога (первые 2 года – налог не взимается, следующие 3 года – 50,0 % от действующей ставки) [4–5; 6]. До 2008 г. льготная ставка налога на прибыль составляла 15,0 % (на других китайских предприятиях вне льготных зон – 33,0 %). Согласно Постановлению №39 Госсовета КНР «О переходной политики предоставления льгот по налогу на прибыль предприятий» от 26 декабря 2007 г., для предприятий-резидентов индустриальных парков с 1 января 2008 г. введен 5-летний переходный период на новые ставки указанного налога: в 2008 г. – 18,0 %, 2009 – 20,0 %, 2010 – 22,0 %, 2011 – 24,0 %, 2012 г. – 25,0 % [7–11]. Данное правило распространяется только на резидентов, зарегистрированных в индустриальном парке до 15 марта 2007 г. и ранее пользовались льготной налоговой став-

кой в размере 15,0 %. Относительно «новых» резидентов индустриальных парков, зарегистрированных после 15 марта 2007 г., и с 1 января 2008 г. действует единая для всех предприятий КНР новая ставка налога на прибыль – 25,0 %; налоговая скидка до 0,0 % на производственные материалы; самостоятельность при приеме на работу и увольнении работников; повышенные нормативы на амортизационные отчисления; согласованные ограничения доступа на китайский внутренний рынок для товаров, произведенных в зоне; предоставление вида на жительство, разрешения на работу и налоговые льготы для иностранцев, работающих в зоне.

Каждая форма организации инновационной деятельности создана на основе соответствующего акта Правительства КНР, а конкретные вопросы их деятельности регулируются специальными правилами и положениями, принятыми на уровне местной власти с правами провинциального уровня.

Иностранный инвестор, который намерен инвестировать в ту или иную форму организации инновационной деятельности, должен придерживаться положений «Каталога отраслей – руководство для иностранных инвестиций» на предмет соответствия предлагаемого им проекта действующему в индустриальном парке законодательству. Согласно документу все отрасли и направления деятельности КНР разделены на четыре категории: поощряемые для иностранных инвестиций, разрешенные для иностранных инвестиций, ограничены для иностранных инвестиций и запрещены для иностранных инвестиций. Перечень включает три раздела, в которых перечислены поощряемые, ограниченные и запрещенные отрасли. Следует отметить, что «Каталог отраслей – руководство для иностранных инвестиций» не применяется в Шанхайской зоне свободной торговли, поскольку в ее рамках действует отдельный закрытый перечень специальных ограничений для иностранных инвестиций.

На сайтах администраций форм организации инновационной деятельности опубликована подробная информация о разрешенных формах иностранного присутствия в зонах, процедурах учреждения компаний с иностранным капиталом, необходимых для регистрации документов, режимом налогообложения, таможенного, экспортно-импортного режимов и пр.

В отличие от КНР, что же касается законодательной базы, ориентированной на поддержку создания и функционирования индустриальных парков в Украине, то ее основу составляют более 100 нормативно-правовых документов, в том числе Закон Украины «Об индустриальных парках». С целью дальнейшего развития индустриальных парков в Украине был принят в первом чтении законодательный пакет (№№2554 а-д и 2555 а-д), который вводит налоговые и таможенные инвестиционные стимулы для новых отечественных промышленных предприятий. Законодательный пакет предусматривает применение только некоторых налоговых преференций, среди которых: освобождение на 5 лет от налога на прибыль и на следующие 5 лет половинная ставка (9,0 %) при условии реинвестирования этих средств в развитие производства; освобождение от ввозной пошлины на оборудование и оборудование для осуществления хозяйственной деятельности в пределах ИП; рассрочка на 5 лет импортного НДС на оборудование и, оборудование для осуществления хозяйственной деятельности в пределах индустриального парка; возможность получения фискальных стимулов по налогу на недвижимое имущество, земельного налога и арендной платы за пользование земельным участком государственной или коммунальной формы собственности, на которой создан индустриальный парк, по решению местных властей [3; 12–13]. Вместе с тем, проект законодательного пакета (№№2554 а-д и 2555 а-д) содержит четкие нормы прямого действия, которые требуют: осуществление профильной производственной и научно-исследовательской деятельности; на территории индустриального парка должен действовать механизм официального трудоустройства с численностью не менее 30 сотрудников; среднемесячная заработная плата должна составлять не менее 3-х минимальных. Отметим, что вступление законодательных инициатив, введение соответствующего пакета стимулов станет первоочередным шагом на пути к развитию сети действующих отечественных индустриальных парков. Как

свидетельствует положительный опыт КНР и других стран мира, Украине необходимо приложить много усилий для создания равных условий для инвесторов в сравнении со странами-конкурентами, где уже существует возможность привлекать кредиты под 2,0 % годовых, где существует развитая сеть промышленных парков и других форм организации инновационной деятельности с положительными стимулами, преференциями, а новым инвесторам, работодателям предоставляются бюджетные компенсации за создание рабочих мест (до 50,0 % их капитальных затрат), а также где промышленникам с 30,0 %-ной скидкой от рыночной стоимости продают электричество и газ, где земля под промышленное производство предоставляется почти на безвозмездной основе.

Учитывая существующие проблемы в отечественной практике хозяйственной деятельности, неотложными мерами содействия функционирования сети промышленных парков Украины необходимо предусмотреть внесение дополнений в законодательный пакета (№№2554 а-д и 2555 а-д) [3; 12–13]: реализация масштабных инфраструктурных проектов в Украине; освобождение от уплаты земельного налога земель промышленного назначения на условиях направления «высвобожденных средств» на модернизацию и, развитие производства; бесплатное присоединение к инженерным сетям для резидентов промышленного парка за счет инвестиционной составляющей тарифа; предоставления доступных долгосрочных кредитов производителям и предпринимателям (создание Банка восстановления и развития с привлечением международных финансовых организаций для предоставления дешевых и "длинных" кредитов промышленным производителям, предоставление государственной финансовой поддержки отраслям высокотехнологичного производства и несырьевого экспорта за счет 3,0% промышленно-сырьевого сбора с экспорта необработанного промышленного сырья, предоставление финансовой поддержки несырьевого экспорта (создание Экспортно-кредитного агентства для страхования, гарантирование экспортных контрактов и частичной компенсации процентов по экспортным кредитам производителей); введение стимулов для реинвестирования в промышленность и на науку – 200,0 % амортизация необоротных активов производственного и научного назначения для предприятий промышленных парков; предпочтение отечественной продукции в процессе государственных закупок (реализация программы импортозамещения в публичном секторе экономики в соответствии с Законом Украины «Покупай украинское, оплачивай украинцам!») и т. д.

Развитие стратегического партнерства Украины и КНР отвечает долгосрочным интересам двух стран и нацелено на укрепление их международных позиций, содействие обеспечению устойчивого развития и роста конкурентоспособности национальных экономик на основе углубления взаимовыгодного сотрудничества в различных сферах деятельности. С позиции общих интересов основными направлениями двустороннего сотрудничества являются [7]: усиление взаимного делового сотрудничества в создании транснациональных кластеров в транспортно-логистической и производственной сферах; стимулирование создания высокотехнологичных производств, в том числе сети транснациональных промышленных парков и кластеров; глубокая и взаимная интеграция украинских и китайских производителей путем производственной кооперации, реализации инвестиционных проектов в направлении создания совместных производств, в том числе транснациональных промышленных парков и кластеров; стимулирование привлечения прямых китайских инвестиций в экономику Украины, расширение других форм финансового сотрудничества, включая кредитные инструменты и оказание технической помощи; обеспечение улучшения условий доступа и расширения взаимных поставок товаров и услуг, совместное освоение новых ниш на рынках третьих стран; формирование совместных исследовательских и научно-практических центров, совместное развитие отраслевой науки; дальнейшее углубление прямого китайско-украинского межрегионального сотрудничества в направлении создания и развития транснациональных производственных кластеров и промышленных парков и тому подобное.

Список использованных источников

1. Бойко, О.М. Індустріальні парки та розвиток інноваційної діяльності в Україні / О.М. Бойко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 4(167). – С. 66–71.
2. Бойко, Е.Н. Экономический пояс шелкового пути: перспективы для Украины. Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 4 ч. Ч. 2 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; редкол.: В. И. Бельский [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 81–88.
3. Галасюк, В.В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні / В.В. Галасюк // Економічний аналіз. – 2018. – № 1. – Том. 28. – С. 40–50.
4. Бойко, Е.Н. Структурные составляющие инновационной среды национальной экономики: Украина и другие страны мира Материалы докладов международной научно-практической конференции «социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации», посвященной году науки. – Витебск: УО «ВГТУ», 2017. – С. 112–132.
5. Індустріальні парки в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / Єгоров І.Ю., Бойко О.М., Грига В.Ю.; наук. ред. Єгоров І.Ю. – НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Науково-дослідний економічний інститут. – К., 2015. – 140 с.
6. Гриценко, С.І. Реалії та можливості становлення індустріальних парків у контексті забезпечення сталого розвитку України / С.І. Гриценко // Економіка і організація управління. – 2016. – № 4. – С. 54–63.
7. Бойко, О.М. Сучасні виклики транскордонної кооперації у напрямку функціонування транскордонних індустріальних парків в Україні / Фінансові механізми інноваційно-економічного розвитку України в умовах євроінтеграції [Текст]: матеріали ІІ науково-практичної конференції, (м. Київ, 31 травня 2018 р.) / Київський університет імені Бориса Грінченка. – Київ, 2018. – С. 36–42.
8. Єгоров, І.Ю., Бойко, Е.Н. Формирование и развитие технопарков как инновационной формы ведения бизнеса / И.Ю. Егоров, Е.Н. Бойко // Современные достижения науки и пути инновационного восхождения экономики региона, страны, Международная научно-практическая конференция (2017; Комрат). Международная научно-практическая конференция «Современные достижения науки и пути инновационного восхождения экономики региона, страны», (18 май 2017 года) / гл. ред.: Пармакли Дмитрий Михайлович; орг. ком.: Раковчена Т. И. [и др.]. – Комрат: Комратский государственный университет, 2017 (Тірогр. «Centrografic»). – С. 360–365.
9. Закон України «Про індустріальні парки в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
10. Бойко, О.М. Світовий досвід функціонування індустріальних парків в країнах Європейського Союзу та можливості для України / О.М. Бойко // Проблеми науки. – 2016. – № 1(181). – С. 49–61.
11. Бойко, О.М., Черненко, С.М. Світовий досвід розвитку інноваційної сфери виробництва у країнах Європейського Союзу та Україні / О.М. Бойко, С.М. Черненко // Журнал Європейської економіки. – 2015. – Т. 14(№ 3). – С. 341–361.
12. Івашко, О. Індустріальні парки в системі інвестиційної безпеки держави: теорія та практика / О. Івашко // Економіка й управління національним господарством. – 2018. – № 4. – С. 32–40.
13. Бойко, О.М., Терон, І.В. «Індустріальні парки в системі пріоритетів інноваційної трансформації ринку праці України в умовах євроінтеграції» / International Scientific Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. (January 29, 2016) – Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. – Pag. 69–4.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Болотин В. В., *Академия управления при Президенте
Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь*

В современных условиях на первый план выдвинута концепция инновационной стратегии жизнедеятельности. Из нее следует, что источником основного дохода становится интеллектуальный капитал. В этой связи все большую остроту приобретает проблема повышения уровня менеджмента и, как следствие, подготовки кадров.

В настоящее время образование становится инструментом взаимопроникновения не только знаний и технологий, но и капитала, инструментом борьбы за рынок, решения геополитических задач. Руководитель нового типа представляется профессионалом в качестве государственного управляющего с предпринимательским складом ума и социальной ориентацией, открытого для инноваций, осознающего последствия принятия управленческих решений. Это – лидер, имеющий прочный духовный стержень, умеющий мыслить категориями государства и способный своим авторитетом, энергией, убежденностью объединить усилия на решения поставленных задач.

Подготовка таких лидеров, будущих министров, начинается со студенческой университетской скамьи. Вместе с тем при наборе на эту скамью в настоящее время следовало бы учитывать не только уровень знаний, но и уровень интеллекта, способностей, а также нравственных качеств. Этому могла бы способствовать хорошо поставленная система предварительной диагностики абитуриентов. Ведь еще древнегреческий философ и ученый Демокрит отмечал, что по самой природе управлять свойственно лучшему [1, с. 83].

В настоящее время управленцу необходимы высокая личная и мировоззренческая культура, осознанное чувство долга и патриотизма, а также нравственные качества, определяющие человечность руководителя.

Под этим понятием понимается умение принять точку зрения другого человека, стать на его позицию, вникнуть в нужды. В этой связи особое значение приобретает гуманитарная составляющая управленческого образования. «Наука быть человеком» должна быть поставлена во главу угла во всех гуманитарных дисциплинах. Конечно же, важно обращать внимание на формирование профессионализма управленца, где обучение выступает главным фактором, учить его методам управления в современных условиях. В настоящее время в ВУЗах создана основанная на современных образовательных технологиях система обучения. Но в плане ее совершенствования сегодня важно предусмотреть в программе подготовки комплекс мероприятий по формированию у управленца системы нравственных качеств, высших чувств, таких как честь, долг, ответственность и любовь к Родине. И считать это важной, а может быть, и важнейшей частью системы сегодняшнего обучения.

Такой комплекс мероприятий в программах подготовки управленца позволяет одновременно воздействовать на его чувство, имеющее своим предметом объективную красоту, мышление, имеющее своим предметом объективную истину (следовательно, мышление познающее, или знание) и волю, имеющую своим предметом объективное благо [2, с. 186].

Главная и высшая цель государственного управления – защита жизни, чести и достоинства личности, обеспечение условий для благополучия и процветания граждан. Именно эта цель определяет сущность государственного управления. Она носит стратегический характер и выделяет основные задачи, которые выступают конкретизацией данной цели. Такое понимание высшей стратегической цели государственного управления означает, что призвание управленца не в удержании своих граждан в трепетной покорности во имя неких государственных интересов, а в служении им.

Очевидно, что эта идея должна сквозной нитью пронизывать весь учебный процесс подготовки управленческих кадров. В этом процессе наряду с собственно гуманитарными дисциплинами, формирующими ценностное отношение к человеку, должен быть комплекс правоведческих. Такой комплекс сегодня в программах подготовки государственных служащих предусмотрен и реализуется. Однако преподавание этих дисциплин порой страдает фрагментарностью, не выстраивается в четкую систему. Это отнюдь не способствует тому уважению к Праву, которое должно быть присуще современному управленцу.

Следует подчеркнуть, что большинство недостатков в государственном управлении возникает вследствие забвения его духовно-культурного аспекта. С одной стороны, государственное управление отображает уровень духовного развития общества. С другой, – оно само является важнейшим фактором, влияющим на его духовность. Иными словами, культура, уважение к личности, должны исходить от всех, кому предоставлено высокое право на управление.

В университете такие качества формируются воздействием аналогичных качество состава лекторов, а также четной постановкой системы учебных программ по гуманитарным дисциплинам. Именно их изучение способствует расширению кругозора, формированию высших чувств и ценностей. Это особенно важно, так как управление всем своим собственным развитием включает в себя формирование идеала будущего. В тоже время именно ценности и нормы играют решающую роль в реальном достижении цели в интересах развития и совершенствования общества [3].

Анализ нормативной правовой базы и существующей практики дает возможность сформировать новые принципы и подходы в подготовки управленцев. В концентрированном виде их можно обозначить, как:

- компетентностный подход в обучении, где компетенция рассматривается как готовность к реализации требуемых задач;
- фундаментальность и глубина управленческого образования (от дифференцированного изучения дисциплин к их интеграции);
- непосредственное участие в учебном процессе высших должностных лиц государства, руководителей государственных органов, видных ученых, крупных хозяйственников, зарубежных специалистов;
- разработка, научное обоснование и внедрение в образовательный процесс современных педагогических и управленческих технологий;
- повышение ответственности за качество знаний выпускников (это относится к тем, кто учится, и к тем, кто учит);
- формирование нравственности и духовности как факторов социальности и профессионализма;
- создание необходимых и достаточных условий для формирования нового поколения инновационно ориентированной и социально ответственной, высокопрофессиональной управленческой элиты, отличающейся высоким уровнем гражданственности, патриотизма и национального самосознания.

Это особенно важно в настоящее время, так как речь сегодня идет о качестве подготовки руководителей, способных не только воспринимать, но и генерировать новое.

Эффективность процесса внедрения инновационных подходов в подготовку управленцев во многом зависит от уровня взаимодействия учреждений образования с органами государственного управления, в том числе с зарубежными.

Привлекая внимание к данному вопросу, хотелось бы отметить, что дальнейшее развитие реальных партнерских отношений может включать:

- проведение совместных исследований и выполнение научных разработок, консультирование, перекрестную экспертизу, инвестиции;
- разработку и реализацию программ по развитию кадров на основе мониторинга реализации государственных целевых программ;
- осуществление контроля и анализа выполнения государственного заказа;
- создание рабочих групп по инновациям в организациях государственного управления и местного самоуправления;
- выработку общего понимания содержания уровня квалификации управленцев;
- определение потребности в подготовке управленческих кадров;
- разработку и включение в учебные программы практико-ориентированных спецкурсов;
- внесение в содержание программ других изменений с учетом предложений заказчиков.

В настоящее время в значительной степени должна быть увеличена подготовка магистров наук в управленческой сфере в соответствии с европейскими стандартами. Обучение в магистратуре даст возможность управленческим кадрам более глубоко соприкоснуться с наукой, что крайне важно в современных условиях.

Современный руководитель – это ни в коем случае не чиновник-бюрократ в сатиновых нарукавниках, герой Чехова или Зощенко. Отметим еще раз отличительные черты. Это патриотизм, трудолюбие, профессионализм, честность, совестливость и чуткое отношение к людям.

Решение сложных задач современного этапа развития видится в конструктивном взаимодействии органов государственного управления, сотрудничестве с людьми [4, с. 98].

Важное условие конкурентоспособности отечественной экономики – преданность руководящих кадров своей стране. Но нельзя рассматривать это прямолинейно.

С одной стороны, человек, готовый легко и беззаботно для себя поменять свою страну на чужую, не принесет много пользы здесь и не будет искренне уважаем там. Но случаи бывают разные. Есть люди, которые по тем или иным причинам, покинув родину, остаются ее сынами до конца жизни. Есть, которые находят «вторую родину». Их знания и конструктивный опыт надо тоже использовать. При этом важно избежать подмены понятий. Иногда руководители, принимая кадровые решения, ставят знак равенства между преданностью и полезностью стране и преданностью и полезностью себе лично. Мол, он мне свой человек, удобный, преданный, слова поперек не скажет, глаза, где надо, закроет – значит, лучший кандидат на выдвижение. В таких тенденциях попахивает дремучим средневековьем, феодальной системой. Попытки такой феодализации управления в условиях XXI века – это прямой подрыв принципов государства.

Еще древнегреческий философ и социальный мыслитель Платон, говоря об отборе правителей, отмечал, что надо выбирать таких людей, которые «целью всей своей жизни поставили самое ревностное служение государственной пользе и ни в коем случае не согласились бы действовать вопреки ей» [5, с. 89].

Вместе с тем надо правильно понимать, что такое профессионализм в государственном управлении. До сих пор широко распространено мнение, что крепкий хозяйственник – это готовый государственный управленец, которому не надо никакой специальной подготовки. Однако, чтобы работать с людьми, чтобы проводить государственную политику в интересах людей, чтобы довести до каждого человека цель и смысл государственного курса в настоящее время надо быть и идеологом, и юристом, и экономистом, во всех этих областях обладать должным запасом знаний, умений, навыков, владеть современными технологиями.

В настоящее время пока отсутствует четкая система формирования управленческой элиты. В этой связи представляется целесообразным организовать специальный форум в сети Интернет, привлекая к нему и зарубежных партнеров. Поставленную современной жизнью задачу о подготовке элитных управленческих кадров можно выполнить только единением усилий всех заинтересованных сторон, научной мысли и творческого практического опыта. Центром же решения этой задачи должен стать современный университет.

Список использованных источников

1. Демокрит. Фрагменты. Антология мировой политической мысли. Т. 1, М.: Мысль, 1997.
2. Соловьев, В. Философское начало цельного знания. – Минск: Харвест, 1999.
3. Бабосов, Е.М. Социология управления: пособие для студентов ВУЗов. – Минск: Тетра-Системс, 2010.
4. Лукашенко, А.Г. Возрождение малых городов и поселков – приоритетная задача социально-экономического развития страны. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008.
5. Платон. Государство. Антология мировой политической мысли. Т. 1. – М.: Изд-во: Мысль, 1997.

ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ: РОЛЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Веренич А. Д., Мясникова О. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В условиях усиления конкуренции и усложнения рыночных отношений задачи, связанные с управлением цепями поставок, становятся сложнее и требуют внедрения инновационных решений. Стремительное развитие информационных технологий способствует формированию адаптивных систем управления сбытом и цифровизации управления цепями поставок, трансформация которых выражается в следующих аспектах:

1. Рост скорости материального потока.
2. Увеличение интенсивности и сложности информационного потока.
3. Усложнение финансовых взаимоотношений между логистическими посредниками.
4. Формирование глобальных цепей поставок.
5. Конструктивное усложнение товаров и расширение их разнообразия [1].

Технологическая модернизация способна ускорить продвижение материального потока при улучшении качества и снижении общих издержек, в то время как цифровые решения призваны усовершенствовать систему управления сбытом, что существенным образом повлияет на цепи поставок товаров конечному потребителю.

Современные информационные технологии позволяют повысить скорость и точность реализации основных логистических операций, что крайне важно при выполнении клиентского заказа. Более того, использование информационных технологий в сфере розничной торговли оказывает влияние на привычки покупателей и повышает их ожидания в следующих областях:

1. Технологии отслеживания заказа.
2. Скорость доставки заказов из интернет-магазинов.
3. Доставка в день заказа или в определенное время.
4. Использование определенных каналов продаж для покупок.

Растет необходимость предоставлять все более качественные услуги по все более низкой цене. Для того чтобы удовлетворить потребности клиентов, организациям розничной торговли необходимо поднимать планку качества логистических услуг и предоставлять гибкие модели доставки.

Эффективное использование информационных технологий в управлении цепями поставок предоставит организациям розничной торговли возможность для развития бизнеса за счет надлежащего реагирования на потребности покупателей и поспособствует развитию адаптивных систем управления сбытом.

Среди основных цифровых решений в логистике и управлении цепями поставок можно выделить радиочастотную идентификацию, различные датчики, робототехнику, спутниковые системы навигации, Интернет вещей, облачные технологии и Блокчейн.

Радиочастотная идентификация – это RFID (Radio Frequency IDentification) метки, которые позволяют снизить расходы как на управление запасами, так и на административные расходы, что обеспечивается за счет бесконтактного сканирования всего склада. Использование данных меток в управлении запасами повышает прозрачность и видимость, улучшает возможность отслеживания товаров, снижает риски в цепях поставок.

Датчики – это встроенные компоненты, которые позволяют отслеживать груз, фиксируя информацию о том, была ли открыта упаковка, изменялась ли температура, влажность и другие факторы окружающей среды при транспортировке или хранении товара. Использование датчиков призвано обеспечить повышение надежности цепей поставок.

Робототехника – промышленные роботы, которые в основном используются на электротехнических, металлообрабатывающих и машиностроительных предприятиях. Сегодня робототехника получает более широкое применение на складах и распределительных центрах, что значительно повышает эффективность, качество обслуживания и точность выполнения операций, исключает влияние человеческой ошибки.

Распространение роботов за пределы производственных цехов и усложнение выполняемых ими задач может привести к сокращению рабочих мест, однако важно отметить, что, в период становления цифровой экономики одни профессии становятся менее востребованными, в то время как спрос на других специалистов растет. Таким образом, рынок труда ждет не исчезновение, а цифровая трансформация. Автоматизация ликвидирует рутинный труд и повысит спрос на более квалифицированный.

Система глобального позиционирования (GPS – Global Positioning System) – это спутниковая система навигации, которая передает информацию о географическом положении и времени. Использование данной системы позволит осуществлять отслеживание местонахождения груза в логистике, что повысит прозрачность процессов и безопасность, а также снизит расходы, связанные с потерей грузов [2].

Существуют также альтернативные навигационные системы: российская ГЛОНАСС, европейская Galileo, французская DORIS, китайская BeiDou. Более того, в российском автопроме оснащение автомобилей системами «ЭраГЛОНАСС» является обязательным (что, например, обеспечивает автоматическую подачу сигнала тревоги в случае ДТП).

Интернет вещей – сетевое подключение физических объектов с помощью различных технологий, включая беспроводные локальные соединения (например, Bluetooth, RFID, Wi-Fi), мобильную связь (например, 3G, LTE), а также проводные соединения. Концепция Интернета вещей представляет особую ценность для развития логистики благодаря данным, которые могут быть получены от подключенных элементов.

Преимущества концепции распространяются по всей цепочке создания стоимости, в том числе на складские операции и грузовые перевозки, позволяя производить мониторинг состояния грузов в режиме реального времени, измерять их производительность и вносить изменения в то, что они делают в настоящий момент, автоматизировать бизнес-процессы для устранения ручного вмешательства, оптимизировать процессы совместной работы людей, систем и производственных активов, координировать их деятельность. Для достижения наибольшей эффективности необходимо использовать концепцию Интернета вещей по всей цепи поставок, единичное же использование даст лишь ограниченные преимущества.

Еще одним эффективным инструментом в сфере логистики являются облачные технологии, использование которых направлено на обмен информацией, отслеживание транспортировки грузов, дистанционное управление и контроль над операциями и персоналом, анализ и автоматизация с помощью стационарных и мобильных устройств [3].

Далее необходимо выделить технологию Блокчейн, преимущество которой заключается в достаточно высокой надежности. Потенциал технологии Блокчейн заключается в возможности ее применения в качестве акцизов, автоматизации контроля сроков хранения продукции, а также электронном документообороте.

Именно комплексное использование информационных технологий предоставит организациям розничной торговли следующие преимущества:

1. Рост эффективности управления информационными потоками;
2. Создание единого информационного пространства;
3. Разработка адаптивных маршрутов и сроков поставок в реальном времени;
4. Повышение качества логистических ресурсов;
5. Оптимизация использования торговых площадей;
6. Рост эффективности отслеживания перемещений товара по всей логистической цепи;
7. Рост возможностей взаимодействия торговой сети с клиентами [4].

Современные компании осуществляют свою деятельность в динамичной среде, в рамках которой происходит стремительное развитие информационных технологий и формирование среды, соответствующей трансформации традиционных систем управления сбытом в адаптивные. Компании с традиционными подходами и технологиями в управлении логистикой не смогут оставаться конкурентоспособными. Таким образом, современные условия ведения бизнеса диктуют необходимость использовать инновационные информационные технологии в управлении цепями поставок.

Список использованных источников

1. Пустохина, И.В. Цифровизация логистики и управления цепями поставок // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: материалы 1-й Международной научно-практической конференции. Вып. 4 / Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 21–27.
2. Родкина, Т.А. Цифровая логистика: новая модель или старое клише? / Т.А. Родкина // Логистика: современные тенденции развития: материалы XV Международной научно-практической конференции. – Москва, 2016. – С. 62–66.
3. Kayikci, Y. Sustainability impact of digitization in logistics // Procedia Manufacturing. – 2018. – Volume 21. – P. 782–789.
4. Информационные технологии в торговле и логистике [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Обзор:_ИТ_в_торговле_и_логистике – Дата доступа : 02.12.2018.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Воронова Д. Ю., Бахарева Д. Ю., *Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Российская Федерация*

В настоящее время, обеспечение любого предприятия материальными ресурсами является одной из важнейших управленческих задач. Высокий уровень качества выпускаемой продукции и надежность ее поставок потребителям невозможны без выстраивания оптимального процесса обеспечения материальными ресурсами, необходимыми для непрерывного и ритмичного функционирования производственного процесса. Эффективность закупки и доставки материалов в конечном итоге влияет на степень конкурентоспособности, как продукции, так и предприятия, его финансовые результаты деятельности.

Применение логистического подхода к процессу обеспечения предприятия материальными ресурсами позволяет осуществлять своевременную поставку нужных материальных ресурсов необходимого количества, качества, комплектности и ассортимента от надежных поставщиков с оптимальными издержками, позволяя сократить затраты на изготовление продукции и потери времени, связанные с простоем оборудования при отсутствии материальных ресурсов [1, с. 12].

Отдельные аспекты, касающиеся обеспечения предприятия материальными ресурсами, рассматриваются в трудах следующих отечественных и зарубежных ученых: Б. А. Аникин, О. А. Антошкина, И. С. Анисимов, А. М. Гаджинский, В. В. Дыбская, Н. П. Любушин, В.С. Лукинский, Ю. М. Неруш, А. П. Тяпухин и др.

В трудах отечественных и зарубежных ученых отсутствует единство мнений в выборе инструментария анализа обеспечения предприятия материальными ресурсами на основе логистического подхода. В экономической литературе имеется недостаточное количество методических разработок, использующих показатели, комплексно характеризующие процесс

обеспечения предприятия материальными ресурсами. Несмотря на неоспоримые преимущества использования таких показателей при измерении эффективности функционирования предприятий, однозначное и единственное решение проблемы поиска обобщающего показателя в настоящее время не найдено [2, с. 14].

Данные обстоятельства свидетельствуют об актуальности темы исследования, подчеркивают значимость анализа обеспечения предприятия материальными ресурсами на основе логистического подхода с целью своевременного обнаружения и устранения проблем в данном процессе.

Целью исследования является уточнение методического инструментария анализа обеспечения предприятия материальными ресурсами.

В экономическом анализе предлагаются следующие направления анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов на предприятии [3, с. 305]: оценка реальности, качества планов материально-технического снабжения, степени их выполнения; оценка степени обеспеченности предприятия материальными ресурсами; расчет эффективности использования материальных ресурсов; выявление внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов и разработка мероприятий по их использованию.

Оценку качества плана материально-технического снабжения начинают с изучения норм и нормативов, лежащих в основе расчета потребности предприятия в материальных ресурсах. Анализ соответствия плана снабжения потребностям производства продукции и правильности образования необходимых запасов проводят исходя из прогрессивных норм расхода материалов.

Реальная потребность в завозе материальных ресурсов со стороны определяется как разность между общей потребностью в конкретном виде материала и совокупностью собственных внутренних источников ее покрытия.

В процессе анализа осуществляется проверка обеспечения потребности в материальных ресурсах договорами и фактическое их выполнение (табл. 1).

Таблица 1 – Форма для анализа обеспеченности материальными ресурсами по договорам и фактического их выполнения

Вид материала	Плановая потребность	Источники покрытия потребности	Количество заключенных договоров	Обеспечение потребности договорами, % (((ст.4+ст.3)/ст.2) * 100)	Поступило от поставщиков	Выполнение договоров, % (ст.6/ст.4) * 100)
1	2	3	4	5	6	7

Далее проверяется качество полученных от поставщиков материалов, соответствие их стандартам, техническим условиям. Большое значение придается выполнению плана по срокам поставки материалов (ритмичности), так как их нарушение приводит к невыполнению плана производства и реализации продукции. В практике статистического анализа обеспечения предприятия ресурсами используются методы расчета коэффициента вариации V , показателя равномерности ρ [4, с. 205].

В процессе анализа также определяется соответствие фактического размера запасов важнейших видов сырья и материалов нормативным. С этой целью на основании данных о фактическом наличии материалов в натуральном выражении и среднесуточном их расходе рассчитывают фактическую обеспеченность материалами в днях и сравнивают ее с нормативной величиной.

В завершении определяется прирост (уменьшение) объема производства продукции по каждому виду за счет изменения: количества заготовленного сырья и материалов (3_i); коли-

чества переходящих остатков сырья и материалов ($Ост_i$); количества сверхплановых отходов из-за низкого качества сырья, замены материалов и других факторов ($Отх_i$); удельного расхода сырья на единицу продукции ($УР_i$). При этом используется следующая модель выпуска продукции (формула 1):

$$V_{ВПi} = \frac{З_i \pm \Delta Ост_i - Отх_i}{УР_i} (1)$$

Влияние перечисленных факторов на выпуск продукции определяется методом цепных подстановок или абсолютных разниц.

Заслуживает интерес точка зрения А. П. Тяпухина к анализу деятельности системы обеспечения предприятия ресурсами, основанная на системном и логистическом подходе к управлению сквозным материальным потоком (рис. 1).

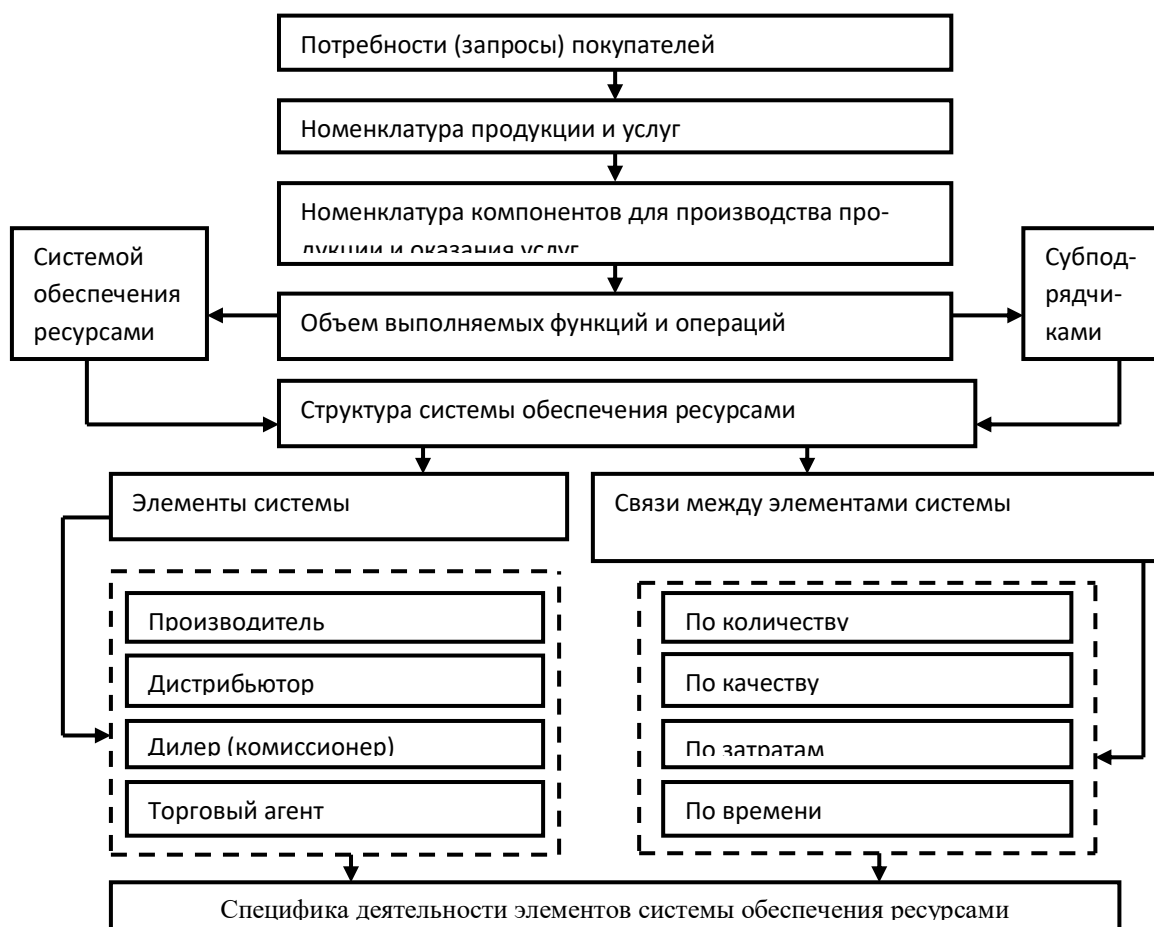


Рисунок 1 – Последовательность анализа деятельности системы обеспечения предприятия ресурсами, созданной отдельным предприятием

Однако в данной схеме не представлены параметры оценки, позволяющие выявить отклонение в деятельности по обеспечению предприятия материальными ресурсами.

Анализ литературных источников в сфере логистики, позволил сделать вывод, что на сегодняшний день методики оценки систем обеспечения предприятия ресурсами используются для различных целей, которые можно выделить в качестве направлений анализа:

- определение равномерности и ритмичности поставок ресурсов поставщиком;
- расчет ущерба, причиненного предприятию-потребителю поставщиком материальных ресурсов из-за отклонений от условий обеспечения предприятия ресурсами;
- оценка качества структуры закупочного центра;

- оценка эффективности системы управления заказами на предприятии и прогнозирования потребности в продукции, производимой на предприятии;
- оценка качества системы оперативного планирования на предприятии – комплекс работ в этом направлении требует эффективного использования логистических концепций управления ресурсами типа MRPI / MRPII, широко представленных в экономических источниках [5, с. 49];
- оценка размеров запасов на предприятии с учетом следующих факторов: годовой спрос на конечные продукцию и услуги и его колебания; затраты на хранение ресурсов; затраты на оформление заказа, поставку ресурсов, переналадку производства у поставщика; система скидок на ресурсы в зависимости от размера их партии и др.;
- решение задачи «Make or Buy» («сделать или купить») на основе сопоставления затрат на закупку ресурсов и на организацию их производства и принятия экономически обоснованного решения;
- выбор метода закупок ресурсов, который зависит от значительного количества факторов, основными из которых являются: объем партии закупаемых ресурсов и периодичность закупки;
- определение оптимального на данный момент времени поставщика ресурсов на основе определенного набора критериев, которые должны периодически пересматриваться, как и сама оценка существующих поставщиков.

Используя представленный выше материал, конкретизируем параметры оценки обеспечения предприятия материальными ресурсами по основным направлениям анализа (табл. 2).

Анализ представленных в таблице 2 показателей в динамике позволит установить отклонения и их характер в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами, выработать своевременные управленческие решения по его совершенствованию, способствуя непрерывному и ритмичному функционированию производства продукции предприятием и улучшению его финансовых результатов.

Таблица 2 – Параметры оценки обеспечения предприятия материальными ресурсами по основным направлениям анализа

Направления анализа	Параметры оценки
Определение равномерности и ритмичности поставок ресурсов контрагентом	Средний размер поставки ресурсов. Коэффициент вариации. Коэффициенты равномерности и ритмичности
Определение ущерба предприятию-потребителю поставщиком ресурсов в связи с отклонениями от условий поставки	Плановые и фактические показатели объемов производства и реализации продукции, прибыли, условно-постоянных издержек, заработной платы рабочих, расходов на закупку. Величина штрафных санкций потребителю за не своевременный выпуск и отгрузку продукции
Оценка качества работы подразделений, обеспечивающих предприятие материальными ресурсами	Плановые и фактические количественные и качественные показатели завоза материальных ресурсов. Транспортно-заготовительные расходы, расходы на хранение, выдачу в производство и отгрузку потребителю материальных ресурсов, административно-хозяйственные расходы и др. Соответствие количества, качества и ассортимента поставляемой продукции
Оценка эффективности управления заказами на предприятии и прогнозирования потребности в компонентах продукции, производимой предприятием	Показатели эффективности взаимодействия служб закупок, сбыта и производственных подразделений. Показатели эффективности и оперативности системы мониторинга прогнозов.

Окончание таблицы 2

Направления анализа	Параметры оценки
Оценка размеров запасов на предприятии	Отсутствие сверхнормативных запасов и неликвидов (оптимальный объем запасов). Величина годового спроса на конечные продукцию и услуги и его динамика. Затраты на оформление заказа на поставку ресурсов, их транспортировку и переналадку производства у поставщика. Затраты на хранение ресурсов
Оценка оптимальности поставщика (поставщиков) ресурсов	Сроки заключения договоров и выполнение поставщиками обязательств по договорам и заказам. Период времени сотрудничества с поставщиком. Количество случаев срывов сроков поставки поставщиком. Количество актов замены на материалы и комплектующие

Список использованных источников

1. Антошкина, О.А., Воронова, Д.Ю. Роль логистического подхода в организации закупочной деятельности / О.А. Антошкина, Д.Ю. Воронова // Вестник современных исследований: материалы XXXIII Международной научно-практической конференции «Вопросы современных научных исследований». – 2018. – № 10.2 (25). – С. 11–14.
2. Анисимов, И. С. Повышение эффективности функционирования строительного предприятия на основе совершенствования материально-технического обеспечения с использованием логистического подхода: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2004.
3. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учебник / Н.П. Любушин – 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/352822>.
4. Тяпухин, А.П. Логистика : учеб. для бакалавров / А.П. Тяпухин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012.
5. Лукинский, В., Маевский, А. Концепция MRP: выбор стратегии управления запасами / В. Лукинский, А. Маевский // Логистика. – 2017. – №1(122). – С. 48–53.

ГЛОБАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОФИЗИКА И ПРИНЦИП НЕНАСИЛИЯ

Ганчеренок И. И., *Институт бизнеса БГУ, г. Минск,
Республика Беларусь*

Гаврилина Н. Е., *Астраханский государственный технический
университет, г. Астрахань, Российская Федерация*

Во втором десятилетии 21-го века о стратегической стабильности/безопасности ведутся активные дискуссии в академическом и экспертном сообществе, но, как правило, в координатах межгосударственных отношений «Соединенные Штаты и Россия», «США и Китай» или в рамках отношений НАТО (блок X-Россия(страна Y)) и сводятся к определенным призывам обновления режимов контроля над вооружения, другим политическим алгоритмам. Однако прибегать к старым решениям для ответа на новые вызовы не всегда является продуктивным. Тем более, что значимо усложняется изучаемая система, изменяются условия, появляются новые ограничения и т. д.

В этой связи предлагается обратить внимание на синергетический формализм исследования сложных систем (мироустройство, военно-политические блоки, межгосударственные интеграционные объединения и даже системы вооружений) для предупреждения их катастрофического поведения. Тем более, что основное противоречие, которое стремится разрешить такое междисциплинарное направление научных исследований как синергетика задается оппозицией порядок-хаос [1].

Более того, сложные системы эволюционируют по различным сценариям и часто оказываются в пограничных ситуациях между детерминированных (организованном) и вероятностным (случайным) поведением или как сейчас говорят в русскоязычной литературе – находятся «на кромке хаоса». При этом следует иметь в виду, что синергетика не предоставляет простых и ясных алгоритмов решения. Поэтому основоположники и авторитетные эксперты российской синергетической школы скорее относят синергетическую науку к «искусству задавать вопросы», которое, по их мнению, намного труднее, чем «искусство получать ответы». Тем не менее, синергетический формализм оказывается очень эффективным при выявлении новых свойств систем, выявлении универсальных закономерностей. Без чего невозможны современные прогнозы, аналитические выводы. Именно для этих целей в США был создан Институт в Санта-Фе, занимающийся различными вопросами – от прогнозирования катастрофического поведения сложных систем до разработки политических сценариев, моделирования экономических, экологических и других процессов, включая подготовку кадров. Синергетика показывает, как можно многократно сократить время и требуемые усилия и генерировать, посредством правильного влияния, желаемые и – что не менее важно – реализуемые структуры в сложной системе. Кроме того, синергетика предлагает сценарии устойчивого и прогрессивного объединения эволюционирующих структур в более сложные, тем самым обеспечивая вклад в стратегическую стабильность. С другой стороны, предлагаются и критерии успешности интеграционных процессов в межгосударственных объединениях или развития регионов для устойчивого и динамичного развития государства, например, наличие у объединяющихся объектов единого темпа развития [2].

Последнее, на наш взгляд, может оказаться значимым ограничителем обсуждаемых на современном политическом пространстве сценариев расширения интеграционных объединений, включая военно-политические блоки.

Эконофизика. Датой зарождения эконофизики, как особого направления в экономической науке, можно считать рубеж XX–XXI вв. Реально, как самостоятельное направление изучения экономических процессов на основе использования фундаментальных законов природы и физических теорий, эконофизика стала оформляться с середины 90-х годов прошлого века на стыке экономики и физики, а само слово «эконофизика» вошло в общее употребление лишь после того, как в 1997 году в Будапеште был проведен международный симпозиум по эконофизике. в рамках которой методология физики применяется при изучении экономических явлений. Не без оснований формулируется и другое определение эконофизики как новой формы экономической теории. Автор книги [3] ее названием так же лаконично и точно позиционирует современные взаимоотношения экономической и физической наук: «Экономика как социальная физика» и «Физика как экономика природы». Еще одним направлением эконофизики является новое наполнение управленческих дисциплин. В условиях нестабильности необходимость принятия правильных решений особенно актуальна и критична. Причем понятие правильности, хоть и является в определенной степени условным, однако подчинено ряду принципов нелинейного управления, включая принцип экологичности (в широком смысле), резонансности, самоорганизации. В дополнение критически обобщим некоторые рассуждения и выводы работы [4]:

- Одним из ключевых оснований для анализа экономических систем в рамках физических закономерностей является установление аналогий в системе понятий «энергия-информация». Так, например, структура связей в процессе производства может быть описаны денежной/финансовой системой и финансовым рынком, динамика которого «поддается» соответствующему физическому анализу. Другой пример энерго-информационного взаимодействия, изучаемый в экономической науке, связан с поступлением информации на рынки и ее влиянием на колебания объемов спроса и предложения и соответственно цен и валютных курсов. В этом случае информация определяет поведение экономических субъектов. Их действия приводят к рыночным колебаниям, которые можно интерпретировать как флуктуации энергии и переходы в новые состояния.

• С позиций статистической физики (энтропийный подход) равновесное/стабильное состояние означает хаотизацию в системе. И наоборот, неравновесное состояние представляет собой ее определенное упорядочение. В экономической трактовке равновесие означает такое состояние системы, при котором ее информационная насыщенность минимальна, а направления развития не определены. Потому при описании макроэкономической системы как термодинамической следует скорее говорить об аналогиях, а не об аналогах. При этом важно понимать, хаос в физическом смысле не тождественен беспорядку, не противоположен порядку и не лишен структуры, например, фрактальной с масштабной инвариантностью. Потому корректнее говорить о динамическом хаосе как носителе информации.

• Представляются сомнительными рассуждения автора о том, что «структурность – упорядоченное состояние энергии». Поскольку энергия – это только один из дескрипторов состояния. Так что совершенно не является парадоксальным утверждение, что «увеличение порядка в системе будет означать уменьшение информации».

• Минимизация потенциальной энергии может служить достаточно обоснованной аналогией для утверждения, что регулирование финансового рынка – необходимое условие достижения макроэкономической стабильности.

• Автор [4] утверждает, что в 1967 г. Б. Кузнецов поставил вопрос о применимости принципа неопределенности В. Гейзенберга в экономике, означающего принципиальную невозможность экономического прогнозирования. Здесь следует отметить, что о существовании горизонта прогноза или пределов предсказуемости даже в мире не квантовой, а классической физики писал еще в 1963 г. лауреат Нобелевской премии Р. Фейнман [1]. Таким образом для каждой системы, в том числе экономической, существует свой горизонт (интервал времени) прогноза.

Глобальное управление в XXI веке

Факторы, определяющие стратегическую стабильность в XXI веке, могут быть сформулированы следующим образом:

- ядерная многополярность и связанная с ней фрагментация мировой стратегической стабильности;
- усиление регионального фактора;
- распространение высокотехнологичных технологий со значимым потенциалом конвертации для военных и деструктивных целей;
- открытость и позитивные реформы (пример, КНР), исключающие практику «закона джунглей», когда победитель получает все [5];
- образовательные технологии, формирующие креативный потенциал для проектирования результативных управляющих воздействий [6];
- информационная безопасность, которая по утверждению Президента А. Лукашенко, «сегодня выдвинулась на передний план в функционировании любого государства» [7].

Сформулированные выше факторы позволяют определить соответствующие синергетические параметры порядка для управления в условиях глобализации 4.0:

1. Формирование системных [8] осей доверия, включая информационно-коммуникационные и кибер-системы [9].
2. Формирование и развитие региональных доноров стабильности и мира (в том числе, по примеру Республики Беларусь).
3. Развитие международных образовательных программ со значительным интеграционным потенциалом [10].

Заметим, что именно параметры порядка позволяют значимо редуцировать сложность изучаемой нелинейной системы, описать ее функционирование и, следовательно, предложить адекватный механизм управления.

В результате с экономофизической/синергетической точки зрения, одним из основных подходов к решению глобальных проблем является смена императива: не силовая политика,

а поиск способов коэволюции (включая, например, создание и улучшение соответствующих сервисов вместо прямого и силового влияния [11]) сложных социальных и геополитических систем. В этом контексте, синергетика может быть рассмотрена как оптимистическая возможность овладеть нелинейной ситуацией и применить методы эффективного нелинейного управления сложными системами. Это – способ достижения желаемого и вместе с тем осуществимого будущего, которое согласовано с имманентными свойствами сложных систем. На мой взгляд, данный вывод современной нелинейной науки следует из наследия великого общественного и политического деятеля Индии М. Ганди, его теории ненасилия.

Таким образом, синергетика в определенном смысле дает новую жизнь философии ненасилия М. Ганди, раскрывая значительный потенциал нелинейного управления усложняющимся миром через стимулирование эффективной и конструктивной самоорганизации, которая и представляет стратегическую безопасность в текущем столетии.

Список использованных источников

1. Новое в синергетике: взгляд в третье тысячелетие. – М.: Наука, 2002. – 478 с.
2. Князева, Е.Н., Курдюмов, С.П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции. – М.: КомКнига, 2007. – 272 с.
3. Mirowski, P. More Heat than Light - Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics. Cambridge: CambridgeUniversity Press, 1989.
4. Экономическая наука и эконофизика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/266-2008-06-18-13-45-41.html>. – Дата доступа: 01.02.2019.
5. Reform and opening-up still the crucial choice // China daily. – 2018, Nov. 14. – P. 8.
6. Hancharonak, I. Intellectual Leaders Preparation: Synergetic Approach and European Experience// European Studies J. – 2018, No. 12. – P. 49–64.
7. Информационная безопасность Беларуси и работа крупнейших СМИ обсуждены на совещании у Президента А. Лукашенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/president/view/informatsionnaja-bezopasnost-belarusi-i-rabota-krupnejshih-smi-obsuzhdeny-na-soveschani-u-lukashenko-334845-2019>. – Дата доступа: 01.02.2019.
8. Hancharonak, I.I. Public Communications for Synergetic Public Administration in Belarus//International Seminar «Public Relations for Enhancing Government Trust». – Seoul, Korea: KIPA, 2012. – P. 155–177.
9. Коростиков, М. Оборудование повышенной неблагонадежности / М. Коростиков // Коммерсантъ. – 2018, № 228. – С. 6.
10. Ганчеренок, И.И., Морозевич, А.Н. Образовательный градиент интеграционных процессов / И.И. Ганчеренок, А.Н. Морозевич // Государственное управление и государственная служба (Казахстан). – 2013. – №4. – С. 129–132.
11. Li Xuesong. It is vital to improve business environment // China daily. – 2018, Nov. 14. – P. 9.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЛЬТИАГЕНТНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Головин Т. А., Тиханов Е. Л., *Среднерусский институт управления – филиал, г. Орёл, Российская Федерация*

В настоящее время использование информационных технологий (ИТ) в управлении, в том числе компьютерных методов и инструментов имитационного моделирования, является ключевым направлением для повышения эффективности работы предприятий. Они делают это для улучшения качества продукции и услуг, экономии трудозатрат и материальных затрат, повышения производительности труда и улучшения производства. В промышленно развитых странах, несмотря на гораздо более высокую степень проникновения ИТ в пред-

приятия, вопросы выбора и внедрения современных информационных систем и средств имитационного моделирования, по-прежнему актуальны. Эти внедрения соответствуют рыночному спросу и бизнес-стратегии.

Информационная инфраструктура, качество продукции и совершенствование управления взаимоотношениями с клиентами растут совместно с развитием интеллектуальных информационных технологий.

При решении бизнес-задач инструменты имитационного моделирования должны обеспечивать взаимопонимание между организационными уровнями и преодоление разрыва между стратегическим видением и его осуществлением. Одним из решений этих проблем являются мультиагентные системы, которые быстро развиваются в последнее десятилетие. Современные инструменты моделирования используют специальное программное обеспечение, языки программирования и системы для разработки демонстрационных моделей, структуры бизнес-процессов, взаимоотношения между людьми, пространства для оптимизации в организации и структуру в целом.

В связи со сказанным выше, применение мультиагентного подхода в области повышения эффективности управления предприятием, является актуальным вопросом на сегодняшний день. Явно прослеживается тенденция расширения возможностей менеджеров. Информационные технологии повысят производительность труда, улучшат оптимизацию процесса и дадут еще много преимуществ, благодаря возможности использования компьютерного моделирования и других инновационных технологий, которые доступны в настоящее время.

Этот вопрос, несомненно, важен для все большего числа предприятий, сталкивающихся с необходимостью улучшения качества обслуживания клиентов, управления отношениями и признания их потребности в современных информационно-коммуникационных технологиях и подходах.

Мультиагентные системы, как системы распределенного искусственного интеллекта, имеют следующие преимущества:

- ускоряют выполнение задач параллелизмом и сохраняют объем передаваемых данных, передавая высокоуровневые частичные решения другим агентам;
- они гибки, используя агентов различной мощности для динамичного выполнения задачи;
- они надежны, передавая функции от агентов, неспособных выполнить задачу, другим [1, с. 63].

Интеграция мультиагентных систем в структуру компании может принести следующие результаты:

- получение информационной системы, специально адаптированной к потребностям предприятия;
- большая гибкость и способность адаптироваться к внешней среде, особенно в условиях неопределенности;
- возможность поиска и получения нестандартных решений;
- подтверждение предположений, которым ранее не хватало информации;
- более быстрое принятие решений при моделировании;
- поиск и разрешение потенциальных конфликтов интересов как во внешней, так и во внутренней среде;
- более надежные решения, принятые благодаря способности агентов передавать функции друг другу и перераспределять ответственность, которая не всегда возможна в реальной жизни;
- оптимизированный доступ к информации для всех сотрудников [2, с. 208].

Основные преимущества мультиагентного подхода связаны с экономическими механизмами самоорганизации и эволюции, которые становятся мощными рычагами для повышения эффективности и обеспечивают стабильное развитие и процветание предприятия. Ос-

нованный на мультиагентном подходе, совершенно новый интеллектуальный анализ данных может быть создан, открыт и приспособлен разрешить проблемы, и может быть глубоко интегрирован в другие системы.

Существуют следующие области применения мультиагентного подхода:

- распределенное или сетевое управление предприятием;
- комплексная и многофункциональная логистика;
- виртуальные организации и интернет-порталы, продающие товары и услуги;
- академический менеджмент в системах дистанционного обучения;
- компании с развитыми распределительными и транспортными сетями;
- управление каналами распределения;
- моделирование предпочтений пользователей [3, с. 156].

Крупные компании могут видеть преимущества мультиагентного подхода, такие как: более быстрое решение проблем, уменьшение количества передаваемых данных путем передачи частичных решений высокого уровня другим агентам, более быстрых соглашений и размещений заказов.

Распределенные компании находят главные преимущества в улучшенных поставках, наблюдении и координации дистанционного подразделения и структуры в целом. Компании с широкими и быстро меняющимися сортами продукции могут гибко реагировать на то, как клиенты меняют предпочтения, и могут предвидеть периодические изменения. Обслуживающие компании могут сохранить свой опыт взаимодействия и решение проблем с использованием технологий мультиагентного подхода.

Методологии клиент-ориентированного подхода к организации деятельности компании и мультиагентного подхода могут быть комплексным. Другими словами, клиент-ориентированный подход можно осуществлять с помощью мультиагентных систем:

- моделировать и прогнозировать поведение клиентов, как существующих, так и потенциальных;
- координация поставщиков и удаленных подразделений с мультиагентной системой; автоматизация и совершенствование процесса поддержки;
- сохранение знаний и навыков специалистов по маркетингу и продажам в соответствующих базах данных агентов;
- разработать интегрированный мультиагентный интернет-портал для агентов по хранению личного контента пользователей;
- создание поисковых агентов для мониторинга внешней информации;
- организовать портал дистанционного обучения.

Рассмотрим составляющие мультиагентных систем, а также основные механизмы их применения, которые могут лежать в основе интеграции подходов:

Положения методологии концепции управления взаимодействий с клиентами:

- системный подход к управлению взаимоотношениями с клиентами;
- бизнес-стратегии для эффективного управления взаимоотношениями с клиентами;
- идентификация, профилирование и персонализация клиентов;
- оценка клиентов и их потребностей с анализом и сортировкой данных;
- долгосрочные отношения с клиентами;
- удовлетворение потребностей клиента;
- передовые управленческие и информационные технологии для сбора информации о клиентах на каждом этапе их жизненных циклов;
- автоматизация трех ключевых подразделений, являющихся основным интерфейсом между предприятием и его клиентами;
- маркетинг, продажи и обслуживание;
- новые продукты, основанные на обратной связи с клиентом;
- каждый контакт с клиентами фиксируется и сохраняется в истории контактов [4, с. 94].

Технология управления взаимодействиями с клиентами может быть реализована с помощью следующих механизмов:

- сбор и обработка данных партнеров в единой базе данных;
- автоматизация и контроль работы менеджеров;
- своевременный анализ эффективности предприятия [5, с. 107].

Положения методологии концепции мультиагентного подхода включают:

- распределенные методы искусственного интеллекта;
 - влияние человека или программного агента на окружающую среду.
- способность программы самостоятельно реагировать на внешние события и выбирать соответствующие действия;
- формирование планов действий, прогнозирование изменений окружающей среды;
 - социальный аспект в поведении агентов и их взаимодействиях в рамках мультиагентной системы;
 - возможности передачи данных, знаний, обязанностей и задач;
 - системный подход (агенты являются частью единой системы и выполняют единую задачу);

- децентрализованные данные, доступ к ним и управление агентами;

- моделирование переговоров и поиск оптимального решения конфликта интересов.

Механизмы, используемые мультиагентным подходом, включают:

- базы данных по определенной области жизни с моделями примитивных ценностей и отношений, а также анализ, алгоритмы обучения и ситуационная ориентация;
- взаимодействие агентов, конфликт интересов, методы экономического сотрудничества;
- объектно-ориентированный подход; стандартизация дизайна агентов, специальные языки программирования агентов.

Обратите внимание, что предлагаемый агентский подход не является единственным возможным, основным или наиболее эффективным для построения внешней информационной инфраструктуры для компании, специализирующейся на разработке и интеграции программного обеспечения. Тем не менее, это может помочь компании получить следующие преимущества в управлении, стратегическом планировании и развитии:

- более эффективное обслуживание базы данных дает больше клиентов;
- постоянные пользователи системы получают лучшее обслуживание;
- снижение нагрузки на специалистов технической поддержки;
- портал дистанционного обучения привлекает больше пользователей.

Бизнес и информационно-телекоммуникационные компании все более тесно взаимосвязаны. Как и во всем мире, в России растет приоритет взаимосвязи производства продуктов/услуг и максимизация прибыли от их реализации. Прибыль компаний растет совместно с ростом затрат, и именно поэтому оптимизация управления, привлечение большего количества клиентов, при помощи клиенто-ориентированных стратегий и другие факторы информатизации управленческих процессов, позволяют существенно снизить затраты компаний. Тенденции развития международной информационной инфраструктуры становятся все более и более популярными. Клиент-ориентированное управление, по своей сути, не может быть комплексным инструментом формирования информационной инфраструктуры компании, развивающей информационные взаимодействия во внешней среде. Вот почему интересно и перспективно изучить, как внешняя информационная инфраструктура может быть построена для организации комплексных клиентских сетей с широко используемой технологией клиент-ориентированных взаимодействий, наряду с редким, но перспективным мультиагентным подходом. Эта область пока еще недостаточно хорошо изучена, однако она быстро развивается.

Не менее важно то, что способные адаптироваться и изменяться архитектуры становятся важными при построении информационных инфраструктур. А опираясь на эти современные тенденции, компания может успешно реализовать свою стратегию развития, добавив ин-

теллектуальные информационные инструменты для создания гибридной адаптивной внешней инфраструктуры на основе мультиагентного подхода.

В очередной раз хочется отметить, что подход к построению внешней информационной инфраструктуры для компании с развитой клиентской сетью, основанной на возможностях технологии управления взаимосвязями с клиентами или мультиагентного подхода, не является единственным возможным и самый эффективным. На основе методологий и механизмов для систем, описанных выше, можно найти пути интеграции, хотя было бы нецелесообразно предполагать полную интеграцию.

Технологии управления взаимодействия с клиентами и мультиагентного подхода могут быть взаимодополняющими. Обе они предлагают определенный подход структурирования бизнес-операций, а не просто автоматизации отдельных процессов. Таким образом, мультиагентные системы – это радикальная концепция, которая начинает эру сетевых организаций с коллективом интеллектуальных агентов, взаимодействующих путем предложения переключения от мощных централизованных систем к полностью децентрализованным. То есть, иерархические структуры заменить сетевой организацией, жесткое бюрократическое «сверху вниз» управление (на основе команд начальников для подчиненных) – переговорами, планирование – гибкими соглашениями. В результате: растут объемы производства, рентабельность, конкурентоспособность и мобильность.

Список использованных источников

1. Зобнин, Б., Вожегов, А. Мультиагентные системы / Борис Зобнин, Артем Вожегов. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 156 с.
2. Ивашкин, Ю.А. Мультиагентное моделирование в имитационной системе Simplex3. Учебное пособие / Ю.А. Ивашкин. – М.: Лаборатория знаний, 2016. – 350 с.
3. Советов, Б.Я., Цехановский, В.В., Чертовской, В.Д. Интеллектуальные системы и технологии / Б.Я. Советов, В.В., Цехановский, В.Д. Чертовской. – М.: Academia, 2013. – 320 с.
4. David Millan-Ruiz and Jose Ignacio Hidalgo-Perez. Workforce Distribution in Dynamic Multiagent Systems. – М.: Scholars' Press, 2014. – 252 с.
5. Patrick Anthony, Haripuram Venkateshwarlu. Customer Relationship Management: A Dyadic Exploration in Select Banks. – М.: 2012. – 284 с.

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Головчанская Е. Э., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь,*

Багдасарян С. А., *ЗАО «МТБанк», г. Минск, Беларусь*

Актуальность выбранной темы, обусловлена ролью, которую банки играют в финансовом секторе Республики Беларусь и глубокими институциональными переменами в обществе, трансформирующими потребительское поведение. Банки являются одними из ключевых субъектов, способных содействовать развитию инновационных процессов и, как результат, экономическому росту Республики Беларусь. На уровне отдельно взятого коммерческого банка целью его деятельности является извлечение прибыли. Одним из методов повышения устойчивости функционирования, роста конкурентоспособности и, как следствие, прибыли, является внедрение и использование инноваций в коммерческих банках.

Проблема заключается в том, что на белорусском рынке банковской деятельности, нет универсального механизма стимулирования инновационной деятельности, в результате чего, инновации приходят в банковскую сферу в форме подстроенного под белорусский рынок

продукта, заимствованного из-за границы. Более того, сложности в банковской сфере усугубляются проблемами более широкого масштаба, связанными с необходимостью формирования новой институциональной среды. Ученые отмечают, что современное экономическое развитие тесно связано с институциональными потребностями, т.е., потребностями в организационных изменениях, направленных на преодоление организационной стагнации, например, потребность в устранении институциональных барьеров[1].

В современных экономических условиях, когда наука и технологии развиваются с большой скоростью, развитие инновационной деятельности на предприятиях и в организациях Республики Беларусь, является необходимостью. Одним из наиболее важных сфер, нуждающихся в стимулировании и развитии инновационной деятельности, является банковская сфера. Это обусловлено тем, что на данный момент, все резиденты и нерезиденты страны пользуются банковскими услугами. Такое положение объясняет необходимость четкой, непрерывной, системной работы всех банковских структур и оперативного обновления рыночного предложения потребителям. Однако, в современной банковской системе Беларуси возможны нарушения системной деятельности, связанные с быстро устаревающим программным обеспечением, проблемами коммуникационного характера, слабым обновлением банковского продукта, что говорит о необходимости стимулирования инновационной деятельности.

Согласно установленным нормам Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, инновационная деятельность обозначается как «комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары/услуги или товары/услуги с новыми качествами»[1].

Иными словами, инновационная деятельность, это мероприятия, направленные на разработку, внедрение и реализацию инноваций.

Инновация – введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера [2].

В сфере банковских услуг, как и во всех других областях народного хозяйства наблюдаются существенные перемены, связанные с изменением рыночных моделей потребительского поведения [3]. Причина тому – глубокие институциональные изменения в обществе, формирующие новые потребности. Формируются новые виды банковских услуг, банковских продуктов, а также новые технологии банковской деятельности: удаленные сервисы – диджитализация, мобильные приложения, технологии больших данных, блокчейнов, интернет-технологии. Современное белорусское законодательство также способствует развитию спектра банковских услуг. Например, Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2018 года существенно расширил горизонты инновационной деятельности банков.

Необходимость стимулирования инновационной деятельности в банковской сфере заключается в том, что банки являются одними из ключевых организаций, которые при эффективном развитии могут стимулировать экономический рост и развитие национальной экономики [4].

На рисунке 1, представлен типовой механизм стимулирования инновационной деятельности банка. Данный механизм можно корректировать для различных банков в зависимости от различных составляющих.

Можно выделить несколько блоков механизма: условия, субъект, инструменты стимулирования, объект и результат.

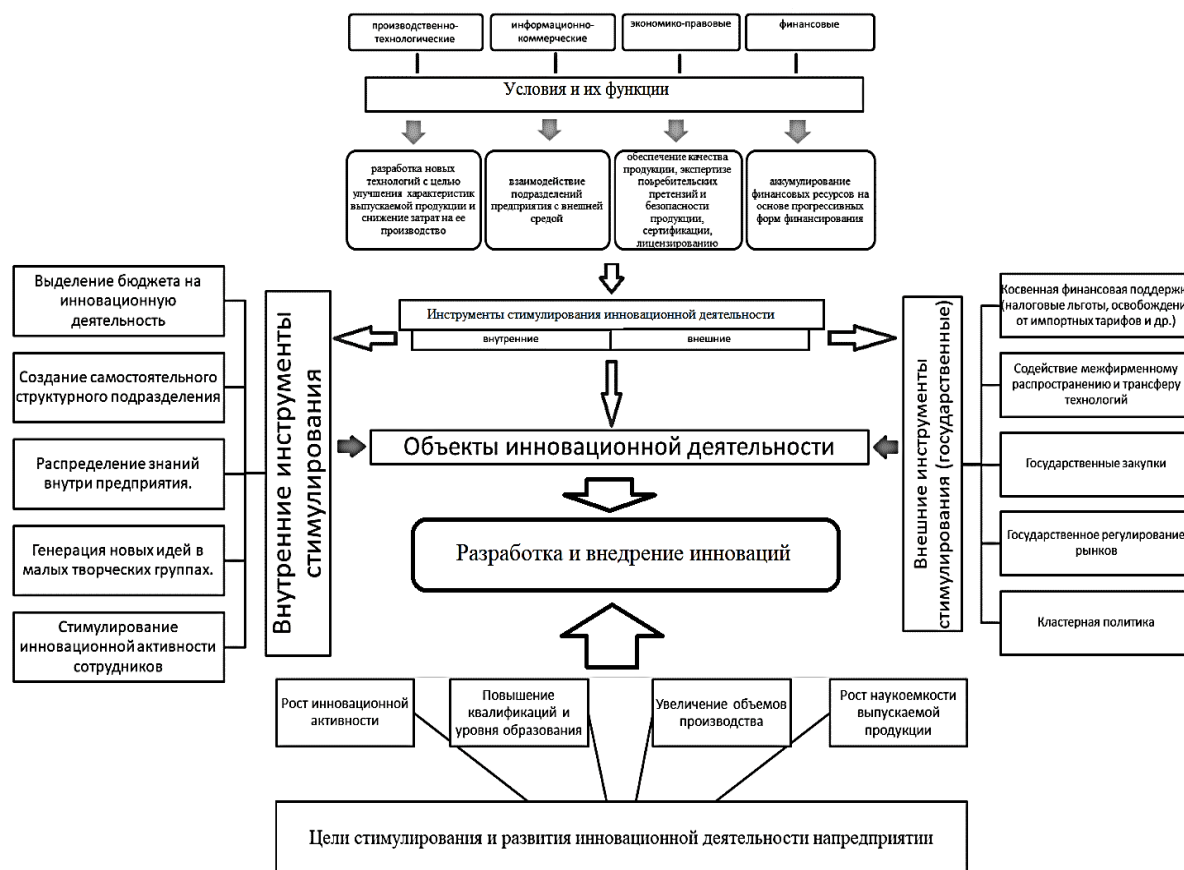


Рисунок 1 – Механизм стимулирования и развития инновационной деятельности

Источник: собственная разработка.

Выделяются две категории инструментов стимулирования внутренние стимулирование инновационной деятельности внутри и внешние.

Государственное стимулирование как внешнее стимулирование обеспечивает благоприятную среду для стимулирования инновационной деятельности любого субъекта экономики. Поддержка государством инновационной деятельности банковской сферы также необходима для развития банковского сектора [5].

Внутренние инструменты стимулирования инновационной деятельности являются ключевыми. Стимулирование инновационной деятельности происходит за счет эффективного управления организацией. Основными генераторами идей, являются сотрудники, поэтому необходимо проводить мероприятия по активации инновационной деятельности сотрудников, а также создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Вместе с этим, необходимо поощрять как материально, так и нематериально инновационную деятельность сотрудников.

Приведенный механизм имеет гибкие инструменты стимулирования инновационной деятельности внутри организации, что позволяет применить механизм для различных организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковская сфера помимо внутреннего стимулирования нуждается в государственной поддержке инновационной деятельности. Внедрение в организацию приведенного механизма позволит успешно проводить мероприятия по стимулированию инновационной деятельности как в банковской сфере, так и в других сферах национальной экономики.

Список использованных источников

1. Кудрявцева, С.С. Экономический рост и интеллектуальный капитал: институциональные аспекты взаимосвязи / Научная электронная библиотека «Киберленинка»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskii-rost-i-intellektualnyy-kapital-institutsionalnye-aspekty-vzaimosvyazi.pdf> – Дата доступа: 28.01.2019.
2. Инновационная деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/innovatsionnaya_deyatelnost/ – Дата доступа: 19.01.2019.
3. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З. Изменения и дополнения: Закон Республики Беларусь от 11 мая 2016 г. № 364-З. [Электронный ресурс]. – Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 17.05.2016, 2/2362. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200425> – Дата доступа: 05.11.2018.
4. Петренко, Е.С. Построение универсальной маркетинговой модели выбора эмоциональных продуктов / Е.С.Петренко // Управление. – 2017. – № 5 (69). – С. 34–39.
5. Ковалев, М.М., Головенчик, Г.Ц. Цифровая трансформация банков / М. Ковалев, Г. Головенчик // Банкаўскі веснік. – 2018. – № 10 (Лістапад). – С. 50–60.
6. Брутян, М.М., Головчанская, Е.Э., Завадская, В.В., Зотова, Е.В., Катайкина, Н.Н., Малышенко, В.А., Малышенко, К.А., Пахомов, В.М., Радионова, О.А., Салов, А.Н., Салова, Л.В. Финансовое управление развитием экономических систем / Коллективная монография / Под общей редакцией С.С. Чернова. – Новосибирск, 2015. – Том Книга 14.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ В УСЛОВИЯХ DIGITAL-ТЕХНОЛОГИЙ

*Гринько А. П., Харьковский государственный университет
питания и торговли, г. Харьков, Украина*

В настоящее время вызовы глобализации, переход от индустриальной к цифровой экономике, новые скорости в бизнесе, мобильность и прозрачность, наступающая цифровая революция, безусловно, нуждаются в пересмотре парадигмы ведения бизнеса, его трансформации от традиционной организации в технологическую. Не отказываясь от идеи максимальной фильтрации информации, построение информационной политики осуществляется на основе новых технологий, которые способны интегрировать разные системы и информационные источники. Инновационные процессы в экономике побуждают к поиску новых решений в управлении предприятиями, что объясняется внедрением модифицированных инструментов, ориентированных на непрерывные и радикальные действия по прогрессивным изменениям в системе менеджмента.

Процесс интерференции развития предприятия зависит от внутренних и внешних факторов, избранного направления политики его экономического управления. Необходимо учитывать изменения структуры и масштабов бизнеса, законодательную базу, новые требования рынка, инновационные процессы, гармонизацию с общим трендом развития и т. д. То есть, должно быть проведено параллельное решение взаимосвязанных между собой оперативных заданий для реализации стратегических целей путем синхронизации бизнес-процессов и организации качественной системы информации, необходимой разного рода институциям или отдельным внутренним или внешним пользователям.

Поскольку в современных условиях бизнес развивается под влиянием цифровых преобразований и зависит от уровня адаптации к новым условиям экономических взаимоотношений, возникает целое направление бизнеса – кластер компаний, предлагающих продукты и услуги в области цифровых технологий, в том числе, в области управления человеческими ресурсами.

Таким образом, бизнес претерпевает серьезные изменения, приводящие к пересмотру и совершенствованию его моделей управления. Это связано, прежде всего, с такими условиями как изменение потребительского поведения, что имеет следующие характерные черты: увеличение требований к удобству и скорости приобретения товаров/услуг, не выходя из дома; возникновение возможности доступа к оценке качества товаров/услуг другими потребителями (приобретенных после получения отзывов); становится возможной оплата современными электронными платежными средствами; получение товаров/услуг без посещения магазина/компании (в указанном месте – дома, в офисе) и др.

Все эти запросы удовлетворяются смещением активности организаций уже из интернета в мобильные приложения, а использование гаджетов становится весьма распространенным. Соответственно с этими обстоятельствами модель управления предприятием приобретает другой формат, радиус и вектор которого, меняются под влиянием основных моментов эффективности современного развития экономических систем. То есть вопрос эффективности управления способствует изучению диалектики информационных отношений по поводу формирования и распространения руководящего воздействия при принятии альтернатив управленческих решений.

Вопрос совершенствования модели управления бизнесом остается дискуссионным в научных кругах, поскольку ученые в основном занимаются проблемой обеспечения долгосрочного конкурентного успеха предприятий, который зависит от управленческих решений, проектов и сценариев развития. В научных исследованиях предлагаются практические рекомендации по углублению критического мышления и содействию интеграции устойчивого развития в модель предприятия с расширением основных компетенций. Кроме того рассматриваются вопросы совершенствования механизмов, инструментов, средств управления принимаемыми структурами [1].

Однако, при безусловной ценности научных исследований отечественного и зарубежного сообщества ученых, актуальной остается потребность в разработке теоретико-методологических рекомендаций и организационных положений композиционного управления и создания принципиально новой подсистемы управления предприятием, развитой посредством разработки и реализации Digital-стратегии.

Область Digital-технологий в управлении человеческими ресурсами на сегодняшний день находится на стадии зарождения, становления, формирования, что не позволяет провести объективный и глубокий анализ их научного определения. Но, осознавая дальнейшее расширение терминологического аппарата по концепции HR-Digital, можно утверждать, что она базируется на подходе, построенном на принципах целостности модели управления, размерности, интеграции данных, анализе в реальном времени и технологической гибкости в области управления человеческими ресурсами [2–5]. Целью HR-Digital концепции, на наш взгляд, является объединение всех сфер управления человеческими ресурсами в сочетании с возможностями цифровых технологий для прозрачности, последовательности выстраивания и измерения процессов управления человеческим капиталом, аналогично управлению любыми другими активами организации.

Проведенные исследования мнений ученых, экономистов, экспертов различного уровня, позволили обобщить основные тренды в области управления человеческими ресурсами, которые необходимо учитывать при формировании digital-стратегии организации, среди которых следующие (рис. 1).

1. Адаптация бизнес-стратегии под условия стремительных изменений Digital-глобализации. Дж. Салливан связывает успешность компаний и их высокую рыночную капитализацию (Apple, Disney, Google, Amazon, Nike и т. д.) с моделью PISA, которая включает обеспечение результативности по 4 направлениям:

- Productivity (производительность) – HR должен измерять и непрерывно повышать производительность труда (т.е. доход на одного сотрудника);

- Innovation (инновации) – HR должен стимулировать инновации, поскольку они значительно увеличивают экономическую стоимость, чем производительность;
- Speed (скорость) – первый, кто трансформируется, получает больше прибыли и доходов, соответственно, больше стимулирует своих сотрудников. Чтобы быть быстрой, компания должна быстро учиться;
- Adaptiveness (адаптивность) – в нестабильном мире постоянная трансформация и адаптация, быстрая масштабность имеют существенное значение.

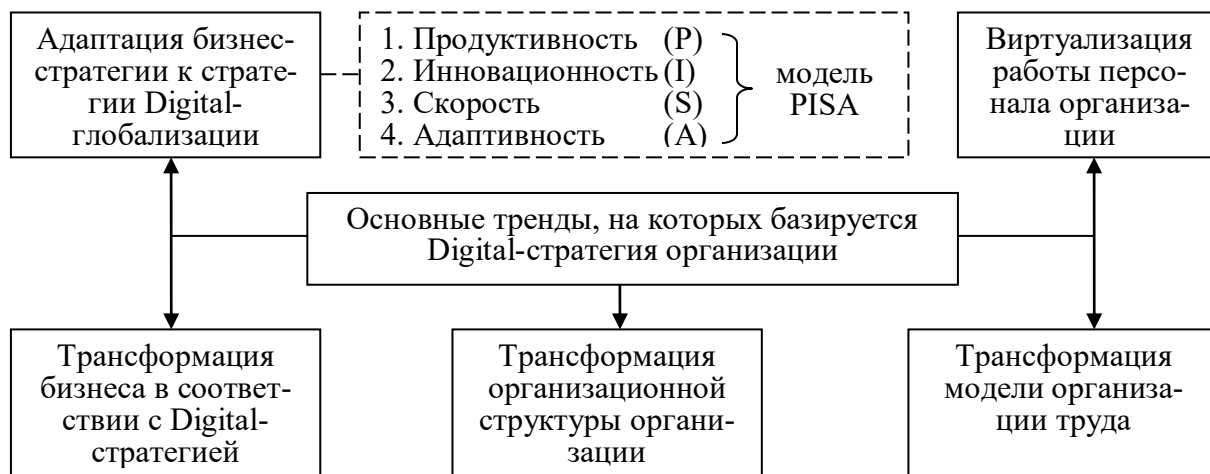


Рисунок 1 – Основные тренды при формировании digital-стратегии организации

2. Бизнес требует равных прав и ответственности от HR-подразделений за достижение финансовых и экономических показателей, то есть происходит трансформация HR в реальный бизнес-партнера и интеграция HR в бизнес-процессы компании.

3. Мировоззрение поколения Y, которое к 2020 году обгонит поколения X в размере 40 % от всей рабочей силы развитых стран, формирует концепцию свободы-достижения идеального баланса между профессиональной и личной жизнью, что требует новых моделей организации труда и управления человеческими ресурсами.

4. Управление трудом претерпит кардинальных трансформаций, меняя, в том числе, стереотипы традиционных организационных структур: параллельно с HR-подразделением выделяется подразделение по развитию персонала (задачи управления талантами, знаниями и интересами) и Digital-подразделение во главе с соответствующим директором. Усиление команды HR-менеджеров происходит за счет привлечения экономистов, аналитиков и IT-специалистов, для развития их профессиональных компетенций в области управления человеческими ресурсами. Так, например, в команду PiLab (лаборатория человеческих ресурсов и инноваций) для проведения прикладных исследований компания Google периодически приглашает молодых ученых с целью поиска наиболее оптимальной политики управлением человеческими ресурсами.

5. Активная разработка и внедрение корпоративных мобильных приложений для работы с персоналом по всем направлениям – от рекрутинга к управлению инвестициями.

На наш взгляд, Digital-стратегия – это не только мощная подрывная сила, которая позволяет изменить традиционную организационную структуру организации, но и особенная культурная среда непрерывных инноваций и постоянной их адаптации ко всем новым тенденциям и рыночным механизмам в условиях цифровой экономики.

Таким образом, «в условиях кризиса именно цифровые технологии способны стать приоритетным направлением, способным наладить диалог с потребителем и увеличить эффективность компании» [6], а появление потребителей нового типа и изменение приоритетов наемных работников приведет к изменению природы труда и взаимоотношений между работодателем и работником, определяет актуальность развития философии агильности – гибкости и маневренности, способности быстро определять внутренние и внешние изменения и своевременно реагировать на них, расширяя возможности и обеспечивая экономический рост.

Список использованных источников

1. Шегда, А. В. Менеджмент : навч. посіб. / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
2. Кешелава, А. Е. Введение в «Цифровую» экономику / А. В. Кешелава, В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев [и др.]; под общ. ред. А. В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И. А. Зимненко. – ВНИИГеоэконом, 2017. – 28 с.
3. Добрынин, А. П. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, SMART CITY, BIG DATA и другие) / А. П. Добрынин, К. Ю. Черных, В. П. Куприяновский, П. В. Куприяновский, С.А. Синягов // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – № 1, т. 4. – С. 4–11.
4. Жиров, В. Ф. Электронный менеджмент как эффективный инструмент глобализации / В. Ф. Жиров // Наука и современность. – 2011. – № 14. – С. 275–280.
5. Головина, В. В. Digital технологии в менеджменте событийных коммуникаций [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 6. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/25119>.
6. Войткевич, А. И. Роль digital-технологий в продвижении FMCG-брендов / А. И. Войткевич, Д. П. Эль-Смайли // Вестник РУДН. – 2016. – № 4. – С.99–109. – (Серия «Экономика»).

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Громова В. С., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь,*

Полоник И. С., *Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Инвестиции и инновации неразрывно связаны друг с другом. Высокая конкуренция на мировых рынках обуславливает решать экономические проблемы путём создания, развития и внедрения инноваций. Однако данный процесс требует значительных финансовых ресурсов для государства и капиталовложений со стороны инвесторов. В условиях отсутствия у государства возможности значительной финансовой поддержки создание благоприятных условий ведения бизнеса должно способствовать расширению инновационной деятельности. Наиболее благоприятные условия для инвесторов созданы на территориях свободных экономических зон (СЭЗ).

В экономической литературе свободные экономические зоны по критерию «вид хозяйственной деятельности» подразделяются на 5 типов. В Республике Беларусь представлены три вида: промышленно-производственные (индустриальный парк), технико-внедренческие (технопарки) и комплексные (СЭЗы).

Технопарки и свободные экономические зоны Республики Беларусь функционируют более 20 лет: первый технопарк (Научно-технологический парк БНТУ «Политехник») появился в 1992 году [1], в декабре 1996 года были выделены средства и начала формироваться администрация СЭЗ «Брест» [2]. Китайско-Белорусский индустриальный парк находится на этапе развития, так как соглашение о его создании было подписано в октябре 2010 года [3], что свидетельствует о необходимости анализа двух видов СЭЗ.

Инвестиционный потенциал свободных экономических зон и технопарков рассмотрен по двум показателям: темп роста количества зарегистрированных резидентов и экспорта по странам.

1. Количество зарегистрированных резидентов

Для анализа по данному показателю были выбраны по одному наиболее экономически эффективному представителю каждого вида: Свободная экономическая зона «Минск» и Парк высоких технологий. Наблюдается положительная динамика темпа роста численности резидентов технопарка (67,6) и отрицательная динамика свободной экономической зоны (-0,4) [4, 5].

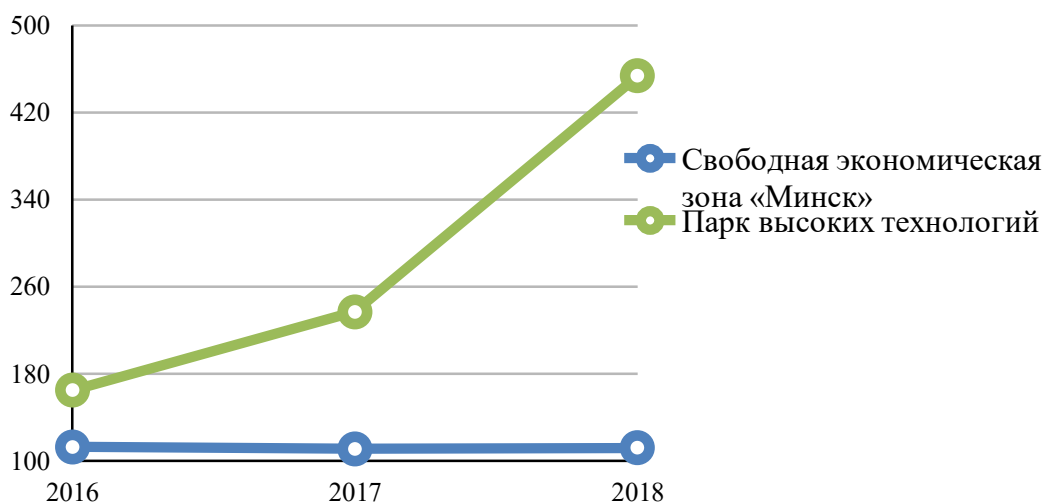


Рисунок 1 – Численность зарегистрированных резидентов

Источник: собственная разработка.

2. География экспорта

Продукция (работы, услуги) производимые в технопарке экспортируется в наиболее инновационные страны мира, чем в свободных экономических зонах (таблица 1) [6].

Таблица 1 – Экспорт товаров и услуг, в разрезе стран

Страны	Свободные экономические зоны		Страны	Парк высоких технологий	
	Доля, %	Место в инновационном рейтинге		Доля, %	Место в инновационном рейтинге
Нидерланды	0,8	2	Соединённое Королевство	7,7	4
Соединённые Штаты Америки	0,6	6	Соединённые Штаты Америки	43,1	6
Федеративная Республика Германия	1,7	9	Федеративная Республика Германия	4,9	9
Латвийская Республика	0,7	34	Ирландия	3,1	10
Республика Польша	5,2	39	Израиль	0,9	11
Литовская Республика	3,4	40	Корея	0,8	12
Украина	9,5	43	Кипр	20,3	29
Российская Федерация	67,4	46	Российская Федерация	4,7	46
Грузия	0,7	59	Азербайджан	0,1	82
Республика Казахстан	2,4	74			

Источник: собственная разработка.

Проведённый анализ показал, что наиболее привлекательным видом свободной экономической зоны для инвесторов является технопарк. Это обусловлено наиболее благоприятным льготным и преференциальным режимом.

Основным показателем инновационной деятельности является объем инновационной продукции.

В 2013–2015 гг. в свободных экономических зонах доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной находилась на уровне ниже, чем в среднем по стране (13,1 % в 2015 г.) и имела тенденцию к снижению (рисунок 2) [7].

В технопарках в 2012–2017 гг. наблюдался рост доли инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции (рисунок 3) [8, с. 28].

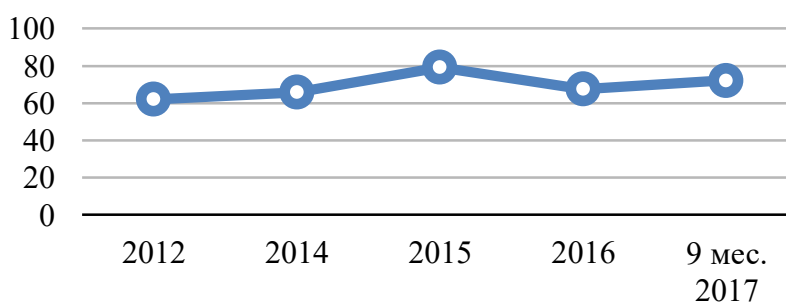


Рисунок 2 – Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции

Источник: собственная разработка.

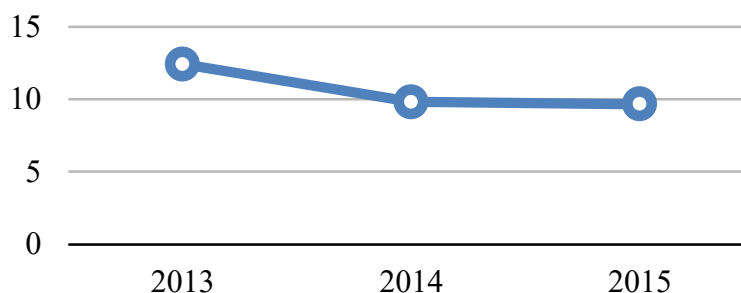


Рисунок 3 – Доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции

Источник: собственная разработка.

Анализ результатов инновационной деятельности свободных экономических зон и технопарков показал, что наибольший эффект для инновационной экономики дают технопарки.

Оценка инвестиционно-инновационного потенциала свободных экономических зон Республики Беларусь свидетельствует о наибольшей инвестиционной привлекательности технопарков и, как результат, их высокой инновационной деятельности. Повышение инвестиционной привлекательности свободных экономических зон посредством улучшения льготного и преференциального режима способствует увеличению объемов инновационной продукции на данных территориях.

Список использованных источников

1. Технопарки Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/nis/gospr/gospr2011-2015/technopark_Bel.html. – Дата доступа: 06.02.2018.

2. Свободные экономические зоны Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://library.by/portalus/modules/beleconomics/referat_readme.php?subaction=showfull&id=1045438043&archive=ref1126090359&start_from=&ucat=&. – Дата доступа: 06.02.2018.
3. Великий камень [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wikiwand.com/ru/Великий_Камень. – Дата доступа: 06.02.2018.
4. Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон Республики Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/cvobodnye-ekonomicheskie-zony/godovye-dannye_9/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-rezidentov-svobodnykh-ekonomicheskikh-zon-respubliki-belarus-v-2017/. – Дата доступа: 11.02.2018.
5. Итоги деятельности ПВТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.park.by/cat-2/>. – Дата доступа: 11.02.2018.
6. Belarus: Comparative Research on Industrial Parks and Special Economic Zones.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.park.by/cat-2/>. - Дата доступа: 11.02.2018.
7. Policy Options to Reform Free Economic Zones in Belarus. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/belarus-comparative-research-on-industrial-parks-and-special-economic-zones.html>. – Дата доступа: 11.02.2018.
8. Косовский А. А., Мальчевский Е. С., Лях С. И. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь: состояние, проблемы и пути повышения эффективности функционирования // Новости науки и технологий. 2017. – № 4 (43). – С. 26–34. УДК 001.895(476)(045).

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Грузакова В. С., Корниенко Ю. Ю., *Луганский национальный университет
имени Владимира Даля, г. Луганск, Луганская Народная Республика*

Эффективное управление запасами необходимо для совершенствования бухгалтерского учета производственных материальных запасов.

Основная цель управления производственными материальными запасами на предприятии – это снижение общих ежегодных затрат на содержание запасов до минимума при условии удовлетворительного обслуживания потребителей [1]. Политика управления запасами – это составная часть политики управления оборотными активами предприятия, заключающаяся в оптимизации размера и структуры производственных материальных запасов с позиций эффективности операционного (производственно-коммерческого) цикла.

Разработка политики управления запасами охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ.

Во-первых, это анализ производственных материальных запасов в предшествующем периоде, основной задачей которого является выявление уровня обеспеченности производства и реализации продукции соответствующими производственными запасами в предшествующем периоде.

Во-вторых, определение целей формирования производственных материальных запасов и способов их достижения. Первой целью формирования производственных материальных запасов является поддержание текущей платежеспособности организации. Одним из способов достижения данной цели является обнаружение избыточных запасов, снижение расходов, связанных с финансированием запасов. Следующей целью является обеспечение необходимого контроля за хранением и движением производственных материальных запасов, то есть предотвращение возможных потерь, порчи и нецелесообразного использования запасов.

Следующим этапом в процессе разработки политики управления запасами является построение эффективной системы контроля их наличия и движения на предприятии. Создание

и совершенствование систем управления запасами является следствием наличия проблем в складской деятельности.

Метод Just – in – time (система поставок «точно в срок»). Данная система предполагает минимизацию складских помещений и экономию на хранении производственных материальных запасов, также предусматривает синхронизацию процессов доставки запасов материальных оборотных активов, формирующих материальный поток, к тому конкретному сроку, когда в них нуждаются потребители в последующих звеньях логистической цепи [2].

Метод «планирования потребностей-ресурсов» (requirements / resource planning; RP). Основными целями данной системы являются поддержание низкого уровня производственных материальных запасов, удовлетворение потребности в материалах, компонентах для планирования производства и доставки потребителям, планирование производственных операций, графиков доставки, закупочных операций и т. д.

Метод «Kanban» представляет собой метод управления бережливыми производственными линиями. Это японское слово, которое обозначает «сигнал» или «карточка». Использует информационные карточки для передачи заказа на изготовление с последующего процесса на предыдущий. Является составной частью системы производства «точно в срок» (Just-in-Time, JIT).

Рассмотрев этапы работ в разработке политики управления производственными материальными запасами, можно выделить следующие проблемы, которые возникают в процессе их проведения. Первая проблема – это низкий уровень алгоритмизации методик управления запасами, слабое взаимодействие подразделений, входящих в различные функциональные области логистики. На многих предприятиях нет налаженной взаимосвязи отделов со складом. Это может повлечь к несвоевременному получению информации о недостаточном количестве производственных материальных запасов на складе и соответственно к задержке выдачи их со склада. Для того чтобы снизить риск задержек, сбоев в производстве из-за отсутствия материалов надлежащего качества в необходимом количестве на предприятии, необходимо осуществлять контроль посредством многофункциональной системы и инструментов управления запасами.

Однако необходимо поддерживать не чрезмерный уровень запасов, так как излишние запасы ведут к замораживанию вложенных в них оборотных средств и невозможности их использования в других целях. Нарушение оптимального уровня запасов приводит к убыткам в деятельности предприятий, так как влечет за собой увеличение расходов по хранению этих запасов, отвлекает из оборота ликвидные средства, увеличивает опасность обесценения товаров и снижения их потребительских качеств, приводит к потере клиентов.

Следующая проблема – это низкая квалификация персонала. Подбор низкоквалифицированного персонала влечет за собой ряд последствий. Это неграмотное составление договоров по поставке запасов, неправильный бухгалтерский учет наличия и движения производственных материальных запасов и отсутствие программного обеспечения по учёту и контролю производственных материальных запасов. Для решения этой проблемы необходимо проводить обучение персонала, работы по повышению квалификации и т. д.

Также одной из проблем является необорудованность складских помещений средствами противопожарной безопасности, специальным оборудованием, неправильный температурный режим и влажность воздуха. Этого допускать нельзя, так как от того, в каком состоянии будут производственные материальные запасы, зависит прибыль предприятия.

Подводя итоги, необходимо отметить, что запасы представляют собой значительную часть оборотных средств любого предприятия. Они влекут за собой большую часть капиталовложений, поэтому так важно, чтобы запасами управляли эффективно, а капиталовложения в них не становились неоправданно большими. Грамотная политика управления производственными материальными запасами необходима для повышения конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях, улучшения его финансового состояния, повышения финансовых результатов.

Список использованных источников

1. Старкова, Н. А. Финансовый менеджмент. – Рыбинск, 2007.
2. Цыганков, В. А. Система управления наукоемким производством. – Омск: ОмГТУ, 2010.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ
КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Гурина М. А., ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
Липецкий филиал, г. Липецк, Российская Федерация*

В научной литературе представлено большое многообразие подходов к изучению качества услуг, большая часть из которых получило распространение в рамках становления и развития концепции TQC, японских методов улучшения качества, методологии кайдзен [3, с. 34]. В связи с процессами глобализации и интернационализации рынков, ужесточения конкурентной борьбы за качество вопрос поиска и выбора эффективных инструментов и подходов к оценке качества становится все более актуальным. Для российских предприятий проблема освоения этих подходов является условием развития и включения в борьбу за конкурентные преимущества.

Существующие методики анализа качества услуг, используемые российскими исследователями и специалистами, направлены на исследование отдельных видов экономической деятельности, а также изучение частных и единичных показателей, что не позволяет сформировать системное представление об удовлетворенности клиентов качественными характеристиками обслуживания.

Обобщение зарубежного опыта и специальной экономической литературы, позволяет выделить различные научные подходы к управлению и оценке качества услуг, большая часть из которых основаны на оценке сопоставления ожиданий потребителя и фактического восприятия полученной услуги [2, 4, 6]. При отсутствии возможности провести оценку качества на основании определенных объективных характеристик такая позиция является вполне обоснованной.

В нашей статье рассмотрим некоторые, на наш взгляд, наиболее эффективные и популярные подходы к оценке качества услуг, результаты апробации которых, мы подробно изложили в ряде научных публикаций [1, с. 32]

Уровень качественных параметров, который в наибольшей степени соответствует потребностям и возможностям потребителей соответствующего сегмента, получил в маркетинговых исследованиях название «прицельное качество». Активным инструментом для выработки стратегии компании и решения задач по обеспечению удовлетворенности и лояльности клиентов является метод японского ученого Нориаки Кано. Модель Кано была предложена в 1980-х годах профессором Нориаки Кано (Noriaki Kano) из Университета Рика в Японии, Токио [1, 7]. Указанная модель предоставляет собой простую схему ранжирования, в которой различаются необходимые и отличительные атрибуты. Её применение в области измерения восторга, эмоций человека по поводу качества товара позволяет установить степень восприятия тех или иных характеристик и сгруппировать их в различные категории.

Для принятия решений по повышению конкурентоспособности и совершенствованию процесса создания товара (услуги) необходим инструмент, который поможет не только сформировать матрицу предпочтений клиента и определить степень чувствительности к различным характеристикам качества, но и перевести запрос на язык технологии. Таким инструментом является метод QFD (англ. Quality Function Development) или СФК (структурирование (развертывание) функции качества [2, 8])

Используя методологический подход развертывания функций качества на системной основе руководство предприятия получает исходные данные для технического задания на проектирование и разработку новой продукции (услуг). Построение матрицы QFD, получение функциональ-

ных характеристик – это лишь часть подхода синхронного инжиниринга и первая из четырех фаз «развертывания» потребительских требований не только в функциональные характеристики, но и в показатели процесса и всего производства.

В целом метод QFD является инструментом, позволяющим не только формализовать процесс выявления основных характеристик разрабатываемого продукта (услуги) с учетом пожеланий потребителя, но и принимать обоснованные решения по управлению качеством процессов его создания [6].

Еще одним подходом в оценке качества услуг, получившим распространение в зарубежной практике управления, является методика SERVQUAL и анализ зоны толерантности. В 1985 г. американскими учеными А. Парасураманом, В. Зейтамлем, Л. Берри была разработана пятиступенчатая модель качества услуги, или модель расхождения качества услуги [4].

Применение методики SERVQUAL позволяет измерить степень разрыва между воспринятым и ожидаемым качеством услуг с помощью анкетирования покупателей. Для исследования мнения, опрашиваемых используют две части одной анкеты: одна из них позволяет измерить ожидание покупателей от качества услуги, другая – насколько воспринимается полученная услуга. Каждая часть анкеты включает в себя вопросы, сгруппированные вокруг пяти характеристик качества услуг: осязаемость (материальность); надежность; отзывчивость; убедительность (уверенность); сопереживание (эмпатия), которые оцениваются по пятибалльной шкале (рис. 1).

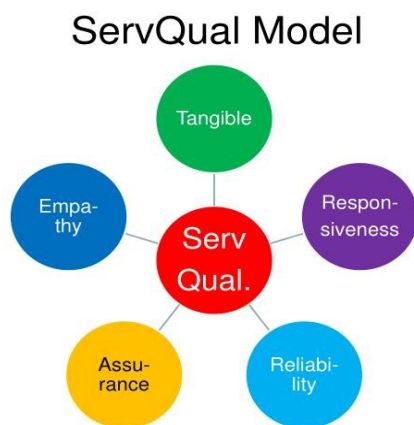


Рисунок 1 – Основные составляющие качества услуг в соответствии с методикой SERVQUAL

Такие особенности данной методики, как простота, наглядность, выявление главных направлений в улучшении деятельности, возможность ее использования без привлечения специалистов, делают ее весьма популярной.

Среди недостатков можно назвать невнимательность потребителей, значительные затраты времени, отсутствие стандартов качества по каждому критерию, невысокую информативность коэффициента качества услуг, а также то, что перечень детерминант качества услуг является обобщенным.

Методика «зона толерантности» (Zone of Tolerance) предполагает использование двух анкет подхода SERVQUAL и формирование третьей анкеты, с помощью которой оценивается минимально приемлемое для потребителя качество услуги. Под зоной толерантности в рамках методики понимается разрыв между оценками «ожидаемого» и «минимально приемлемого» качеств услуги.

То есть при анализе удовлетворенности клиентов зона толерантности включает диапазон «терпимости» покупателей к внешнему виду, отзывчивости, вежливости, профессионализму персонала, состоянию помещения, оборудования, соблюдению сроков предоставления услуги, степени проявления индивидуальности подходов к обслуживанию.

Специалистами проводится сравнение оценок ожидания и восприятия клиентов с зоной толерантности, что формирует обратную связь, необходимую для разработки решений по повыше-

нию конкурентоспособности услуг: в случае расположения потребительских оценок восприятия выше зоны толерантности свидетельствует о «восхищении» клиентов полученными услугами; при попадании оценок восприятия в зону толерантности делается вывод об их удовлетворенности; при последнем варианте - расположении оценок восприятия ниже зоны толерантности специалисты получают информацию о неудовлетворенности потребителей.

Обращение к зарубежному опыту в применении различных подходов к оценке и управлению качеством обслуживания не исключает интересный опыт, накопленный в отечественной практике управления. В частности, в плановой экономике оценка качества услуг в розничной торговле осуществлялась на основе таких составляющих как «качество торгового обслуживания» или «культура обслуживания покупателей». К некоторым подходам к оценке качества обслуживания, актуальным на сегодняшний день, следует отнести:

1. Одна из методик по определению уровня культуры обслуживания покупателей предполагает систему из четырех показателей: коэффициента устойчивого ассортимента; коэффициента дополнительного обслуживания покупателей; коэффициента затрат времени на ожидание обслуживания покупателей; коэффициента культуры обслуживания. На их основе определяется обобщенный показатель качества торгового обслуживания, а также устанавливаются значения показателей по заданным критериям [5].

2. В работах Т. Н. Николаевой и Н. Р. Егоровой для оценки качества торгового обслуживания (культуры продажи товаров и услуг) рассматриваются восемь групп частных показателей, в том числе, оцениваются результаты опросов: устойчивость и широта ассортимента; технология обслуживания покупателей; затраты времени покупателей на приобретение товара; профессионализм персонала; организация рекламных услуг; завершенность покупки; предоставление услуг; качество обслуживания, по мнению покупателей.

В отечественной литературе происходит отождествление понятий «культура продажи товаров и услуг» и «качество торгового обслуживания». Несмотря на то, что предоставление услуг покупателям является более широким понятием, показатель «предоставление услуг» включен в общую систему показателей как частный показатель [5].

3. Работа И. Ш. Дзахмишева раскрывает метод по оценке качества услуг, который предполагает выделение пяти комплексных показателей: качество реализуемых товаров; полнота ассортимента товаров; культура (мастерство) обслуживания персонала; условия обслуживания; доступность услуги. В методике всем показателям группой экспертов дается оценка и определяются коэффициенты их весомости по 10-балльной шкале, рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности услуги. Методика предлагает выявлять сильные и слабые стороны предприятия и определять резервы улучшения качества торгового обслуживания.

4. Б. И. Герасимов, Н. В. Злобина, С. П. Спиридонова проводят оценку качества услуг по таким направлениям, как:

- выявление свойств и показателей услуги, характеризующих ее качество: надежность, своевременность, материальность, отзывчивость, полнота, безопасность, уверенность, сопереживание;
- определение объективности и качества отражения выявленных свойств и показателей в нормативных документах на услуги;
- оценка факторов, влияющих на качество услуги на различных этапах ее оказания;
- разработка системы оперативного получения объективных данных.

Методика позволяет достаточно полно оценить частные единичные показатели качества услуг и факторов, их определяющих, но не предусматривает интегрированную оценку.

5. Г. Д. Крылова и М. И. Соколова в своей работе, опираясь на методику SERVQUAL, определяют качество услуг как меру того, насколько хорошо уровень предоставляемых услуг соответствует ожиданиям клиента, и выделяют десять критериев в разрезе двух направлений, используемых потребителями для оценки качества услуг:

- 1) оценка технического качества: надежность, доступность, безопасность, доверие, понимание клиента;
- 2) оценка функционального качества: ответная реакция, компетентность, вежливость, материальное окружение, коммуникации [4].

Таким образом, все рассмотренные выше подходы и методики оценки качества услуг объединяет то, что без снятия запроса с покупателя оценить их качество невозможно. Покупатель, являясь наиболее важным и неотъемлемым элементом системы услуг, высказывает свое субъективное мнение о качестве оказываемых ему услуг, которое при использовании соответствующих научных инструментов анализа, возможно трансформировать в объективные показатели качества обслуживания и создать условия для его улучшения. Исследованию подвергаются осязаемые элементы системы услуг, интуитивно понятные потребителю, с которыми он сталкивается при оказании услуги. Подходы обладают рядом достоинств: выявляют основные направления в улучшении деятельности организации; большинство методик не требуют существенных материальных затрат; при этом они позволяют оценить, как качество услуг на своем предприятии, так и у конкурентов; помогают разработать предприятиям собственные стандарты качества.

Список использованных источников

1. Гурина, М.А., Румянцева, Ю.В. Японский подход к оценке качества обеспечения конкурентоспособности: исследование удовлетворенности потребителей пищевой продукции методом Н.Кано// Бережливое производство как инструмент конкурентоспособности. Японская культура ведения бизнеса: практика применения в Черноземье / Под общей ред. канд. экон. наук М.А. Гуриной. Воронеж: «Издательство РИТМ», 2018. 108 с. – С. 31–41.
2. Дом качества: метод структурирования нужд и желаний потребителя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/dom-kachestva-potrebitel-produkt-harakteristika-informaciya-dannye-pokazatel-stoimost-rezultat-cikl-planirovanie-metod/> – Дата доступа: 25.12.2018.
3. Имаи, М. Кайзен: Ключ к успеху японских компаний: пер. с англ.: 11-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2018. – 274 с.
4. Методика SERVQUAL и зона толерантности [Электронный ресурс]:. – Режим доступа: URL: <http://mylektsii.ru/> – Дата доступа: 09.01.2019.
5. Методы оценки качества услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://beintrend.ru/> – Дата доступа: 10.01.2019.
6. Попов, В.Н. Системный анализ в менеджменте: учебное пособие/ В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко; под ред д-ра, экон. наук, проф. В.Н. Попова. – М: КНОРУС, 2016. – 298 с.
7. Lin F-H, Tsai S-B, Lee Y-C, Hsiao C-F, Zhou J, Wang J, et al. (2017) Imperial research on Kano's model and customer satisfaction. PLoS ONE 12 (9): e0183888.
8. Moein Farokhnia, Mohammad Ali Beheshtinia. A three-dimensional house: extending quality function deployment in two organizations// Management Decision. 2018// – Режим доступа: <https://doi.org/10.1108/MD-06-2017-0588>. – Дата доступа: 20.12.2018.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ СЛОЖНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Давиденко И. А., Лукин С. В., *Белорусский государственный
университет, г. Минск, Беларусь*

Для понимания масштаба вышеперечисленных мировых изменений можно привести показатель «День экологического долга», введенный Всемирным фондом дикой природы (WWF) определив, как день года, когда население планеты расходует весь объем возобновляемых ресурсов, которые Земля способна воспроизвести за год. Согласно данным фонда, сегодня, один день для планеты представлен следующим потреблением / производством: потеря не менее 20 000 га лесов; выброс до 4,8 миллиона тонн мусора; потребление 12,5 миллиона тонн еды; выброс в атмосферу 88,5 мегатонн CO₂; потеря от 5 до 150 диких видов флоры и фауны; вылавливание 255 000 тонн рыбы и морепродуктов. С каждым годом день экодолга наступает все раньше: в 1970 он наступил 23 декабря, в 2000 – 4 октября, в 2017 – 2 августа, а в 2018 – 1 августа, таким образом за прошедший год мы потеряли 1 день [1].

Уже третий год подряд миллениалы, которые участвовали в опросе Global Shapers Survey 2017, (более чем 31 000 человек в возрасте от 18 до 35 лет в 186 странах) проводимом Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), считают, что изменение климата является самой серьезной проблемой, затрагивающей сегодня мир. Почти половина (48,8 %) участников опроса выбрали изменение климата в качестве основной проблемы, а 78,1 % заявили, что они будут готовы изменить свой образ жизни для защиты окружающей среды [2].

Респонденты также были практически недвусмысленно согласны с причиной изменения климата. Более 91 % респондентов ответили «согласен» и «полностью согласен» с утверждением «наука доказала, что люди несут ответственность за изменение климата». [2]

Сбор информации о текущем положении общества касательно вопросов экологии помогает проанализировать ситуацию и выбрать стратегию дальнейших действий, так, Всемирным фондом дикой природы, для посетителей веб-сайта фонда предлагает пройти тест, состоящий из десяти наиболее важных вопросов, касающихся влияния на эко-среду каждым человеком. К примеру: насколько экономно вы используете электричество дома; как много новой одежды, обуви и товаров для дома вы покупаете; как часто вы покупаете бытовую технику и электронику; сдаете ли вы бумагу и пластик в переработку; какое расстояние вы проезжаете на автомобиле и мотоцикле за неделю и другие вопросы, которые смогут отразить действительность на основе всеобщего участия [1]. По данным международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC) к 2030 человечеству потребуется на 50 % больше энергии, на 40 % больше воды, на 35 % больше еды [3, с. 4].

Вышеперечисленные данные способствуют поднятию вопросов экологической безопасности на высоком уровне, эти вопросы не первое десятилетие волнуют общественность, однако ситуация до сих пор кардинально не изменилась, к примеру, объем производства пластмассы вытеснил объем производства металла. Высокий уровень потребления продуктов включающих пластик увеличивается и уровень пластиковых отходов также. В 2017 году мировое производство пластмасс составило около 348 миллионов метрических тонн [4]. В то время как производство основного металла (к основным металлам относятся цветные металлы, за исключением драгоценных металлов) – никель, свинец, цинк, медь, первичный алюминий, сорт глинозема (Smelter grade alumina) составило 238,87 в 2017 году [5].

Как реагирует бизнес на данные изменения. Прорывные разработки в таких областях как искусственный интеллект, нанотехнологии ведут не только к созданию новых сегментов рынка, но и к кардинальному изменению существующих бизнес-моделей, тем самым увеличивая рост потребности в энергии, воде и продуктах питания, формируя новые сегменты: электромобили, возобновляемая энергетика, интеллектуальные системы управления инфраструктурой.

К примеру разработчики Toyota и Honda уверены, что за такими технологиями будущее автомобильной индустрии. Речь идет об автомобилях с большей энергетической эффективностью по сравнению с двигателем внутреннего сгорания, вместо выбросов CO₂ и других вредных веществ. Речь идет о водородном седане Mirai (с японского «будущее») [6]. Уже в 2018 году в полицейской службе Лондона появилось 11 водородных седанов. Передача Mirai полицейской службе Лондона является частью инициативы городских властей, которые объявили войну не экологически чистым автомобилям – по прогнозу, к 2025 году загрязненность воздуха в британской столице должна снизиться на 60 %. Инициатива, в частности, предусматривает создание самого крупного в мире полицейского автопарка из машин на топливных элементах [7].

Действительно, данные технологии помогают в борьбе с загрязнениями, они эффективны, однако ресурсозатратны и требуют длительного периода внедрения. Сегодня гораздо больший вклад могут принести инициативы, связанные с ограничениями или другими требованиями касательно производства пластика со стороны закона. Как пример, Свенья Шульце – федеральный министр охраны окружающей среды Германии, представил план из пяти пунктов, предусматривающий сокращение объема производства и переработки пластмасс. Среди прочего, комплекс мер предусматривает сочетание правовых и добровольных мер по снижению отходов пластмасс [8].

К данной теме можно отнести и современное потребление, вопросы рационализации потребления, а также одновременно и тот факт, что производители стремятся конкурировать своей продукцией, не обращая внимания на окружающую среду. Касательно этого пункта можно привести пример, когда Европейская Комиссия предприняла следующие шаги по способствованию сохранения морских вод от дальнейшего загрязнения пластиком опираясь на запреты, тем самым подталкивая компании к конкурированию не на дешевом экологически вредном материале, а на инновациях использования «чистых» составляющих. Рассмотрим десять наиболее частых пластиковых отходов, встречающихся на пляжах Европы и в морях, на которые Европейская Комиссия планирует ввести запреты [9]:

1. **Одноразовая посуда.** Комиссия требует, чтобы тарелки, столовые приборы, соломинки и мешалки были заменены на устойчивые альтернативы.
2. **Воздушные шары.** Упаковка должна быть маркирована с указанием неблагоприятных воздействий окружающей среды. Комиссия также хочет привлечь производителей к участию в кампаниях по очистке окружающей среды и обучению.
3. **Упаковка для продуктов питания.** ЕС ориентирован на упаковку продуктов быстрого приготовления, которая обязательно должна быть точно маркирована.
4. **Чашка напитка.** То же относится и к стаканчикам для напитков из пластика.
5. **Пластиковые бутылки.** Пластиковые бутылки для напитков должны достичь уровня сбора 90 процентов к 2025 году, например, через системы хранения.
6. **Сигаретный фильтр.** Они состоят преимущественно из синтетического волокна на основе целлюлозы и вносят значительный вклад в загрязнение океанов. ЕС также хочет привлечь производителей к экологическим издержкам.
7. **Пластиковые пакеты.** Директива ЕС против одноразовых пластиковых пакетов уже существует. В будущем отрасль должна внести свой вклад в издержки.
8. **Пластиковая упаковка.** Мешки с чипсами и индивидуально упакованные сладости.
9. **Ватные тампоны.** ЕС планирует запрет на ватные тампоны. Согласно недавнему заявлению Европейской комиссии, продукт должен быть «полностью изготовлен из более экологически чистых материалов».
10. **Предметы гигиены.**

Следует заметить, что на глобальном уровне наилучшие оценки показывают, что примерно 80 процентов океанических пластиков поступают из наземных источников, а оставшиеся 20 процентов из морских источников [10].

Согласно С. Шульце следует работать в направлении минимизация пластика и увеличение переработки, а именно [8]:

1. Избегать упаковки товаров, не нуждающихся в этих упаковках.
2. Продвигать экологически чистый дизайн продукта.
3. Увеличение ставок на переработку.
4. Минимизировать содержание пластика в органических отходах.
5. Улучшение технологий переработки морского мусора.

Представленные примеры сбора информации касательно экологических изменений, данные о мнении общества касательно вопросов экологии, а также немецкий опыт предложений в части ликвидации пластиковых отходов из морской среды показывают, что вопрос как произвести экологически чистый продукт, а также как переработать продукты предыдущего опыта является актуальным для общества.

Список использованных источников

1. WWF [Электронный ресурс]: День экологического долга – Режим доступа: <https://wwf.ru/ecodolg/> – Дата доступа: 02.02. 2019.
2. Inc.com[Электронный ресурс]:–The top 10 most concerning world issues – Режим доступа: <https://www.inc.com/business-insider/worlds-top-10-problems-according-millennials-world-economic-forum-global-shapers-survey-2017.html>– Дата доступа: 04.02. 2019.

3. PricewaterhouseCoopers (PwC), Юрий Пуха, Партнёр [Электронный ресурс]: Индустриальная революция 4.0 – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/industry-4-0-pwc.pdf> – Дата доступа: 15.02.2019.
4. Statista.com [Электронный ресурс]: Производство пластмасс по всему миру с 1950 по 2017 год (в млн метрических тонн) – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/282732/global-production-of-plastics-since-1950/> – Дата доступа: 09.02.2019.
5. Statista.com [Электронный ресурс]: Производство основного металла в мире с 2007 по 2017 год по видам товаров (в миллионах метрических тонн) – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/241004/base-metal-production-by-type/> – Дата доступа: 08.02.2019.
6. Tut.by [Электронный ресурс]: Toyota Mirai – Режим доступа: <https://auto.tut.by/news/test-drive/472819.html> – Дата доступа: 11.02.2019.
7. Tut.by [Электронный ресурс]: Toyota Mirai – Режим доступа: <https://auto.tut.by/news/offtop/585009.html> – Дата доступа: 09.02.2019.
8. Nationalgeographic.de [Электронный ресурс]: Der 5-Punkte-PlangegenPlastik – Режим доступа: <https://www.nationalgeographic.de/umwelt/2018/11/der-5-punkte-plan-gegen-plastik> – Дата доступа: 01.02.2019.
9. Nationalgeographic.de [Электронный ресурс]: Plastikmüll: Welche zehn Produkte am häufigsten im Meer landen – Режим доступа: <https://www.nationalgeographic.de/planet-or-plastic/2018/05/plastikmuell-welche-zehn-produkte-am-haeufigsten-im-meer-landen> – Дата доступа: 08.02.2019.
10. Li, W. C., Tse, H. F., & Fok, L. [Электронный ресурс]: Plastic waste in the marine environment: A review of sources, occurrence and effects. Science of the Total Environment, 566, 333–349. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048969716310154> – Дата доступа: 09.02.2019.

КОНФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ И РЕЛИГИОЗНОСТЬ КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ

Ерофеева О. Н., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Отношения занятости, являясь важной составляющей любой экономической модели, всегда оформляются в определенных границах, на регулирование трудовых отношений накладывает отпечаток система формальных и неформальных институтов, к важнейшим из которых, бесспорно, относятся церковь и религия. Имеются работы по использованию религиозных подходов в экономике и управлении (например, Алфорд, Нотон, 2003 [1]). В отдельных странах развиваются школы исследований в русле религиозных экономических доктрин (см. например Iannaccone L.R.; Barro R.; van Staveren I. (2007) [2]; Лукин С.В. (2017) [3] и др.). В СССР работы в этом тематическом направлении носили подчеркнуто критический характер и во многом устарели. После 1990-х отмечается постепенное возрастание интереса к описываемой проблематике, предпринимаются попытки показать влияние религиозных концепций на формирование социальной ответственности бизнеса и динамику развития предпринимательства в странах с трансформационной экономикой.

В социологии, экономической теории, религиозной психологии исследуется влияние религиозной принадлежности и вероисповедания на уровень экономического благосостояния индивида, удовлетворенность жизнью. Специфические проблемы экономики труда, как правило, в этих исследованиях не рассматриваются. В частности, обосновано множество различных моделей поиска работы (Eckstein, Z. and G.J. van den Berg (2007) [4], van den Berg (1999) [5] и др.). Однако имеющиеся модели не конкретизированы относительно принадлежности субъекта к определенной религиозной конфессии и влияния религиозных институтов. В экономике труда до настоящего времени слабо разработаны вопросы влияния религиозно-

сти на трудовое поведение, хотя в научных публикациях достаточно подробно проанализированы стратегии и каналы трудоустройства для различных стран, половозрастных групп и разного статуса занятости обследуемых. Роцин, Маркова (2004) [6] выполнили подробное описание моделей поиска работы, провели исследование факторов выбора из различных способов поиска работы на российском рынке труда. Имеющиеся модели не учитывают влияние религиозных институтов.

По результатам данных, опубликованных агентством Gallup, наиболее существенными различиями между очень религиозными и нерелигиозными группами являются различия в области здорового/нездорового образа жизни, принципов и условий труда, базовых ценностей [7, с. 269].

Статистические исследования доказывают наличие тесной связи между уровнем религиозности населения и состоянием экономики страны, оцененном по ВВП на душу населения (см. рисунок 1). В исследовании был задан основной вопрос: «Насколько важна религия в вашей жизни?». Доля ответивших приведена по варианту ответа «очень значима». Значок для каждой страны обозначен цветом в зависимости от преобладающей конфессии.

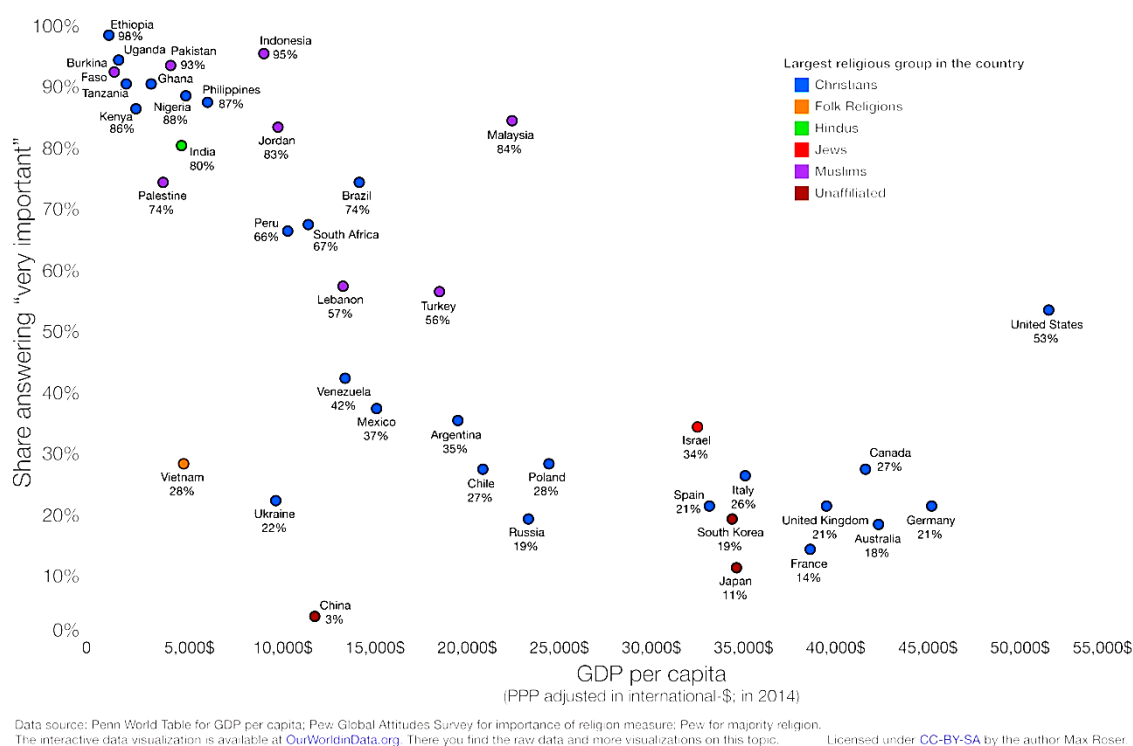


Рисунок 1 – Значимость религии и ВВП на душу населения [8]

Представленные данные свидетельствуют об обратной связи между уровнем развития экономики и уровнем религиозности населения. Однако все чаще возникает вопрос парадоксальности этого «правила» в отношении развитых стран (так, в США уровень религиозности один из самых высоких среди остальных стран мира, по которым приведены данные).

Экономическая составляющая наиболее четко разработана и исследована в католической и протестантской доктрине, а также в исламе. Одной из наиболее известных в мире работ, посвященных экономическому и социальному влиянию религиозной доктрины, является работа Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» [9]. Вебер описал и обосновал взаимодействие экономических условий, социальных факторов и религиозных убеждений в детерминации экономического поведения различных групп населения. Однако Becker and Woessmann (2010) [10] обосновывают альтернативную по отношению к выдвинутой

М. Вебером теорию, показывая, что экономическое благосостояние связано в основном с уровнем образования, а не с особым «духом капитализма», присущим протестантской этике.

Исламская экономическая модель исследуется в мире очень активно, особенно во взаимосвязи с формированием устойчивых финансовых систем. В качестве актуальных русскоязычных публикаций следует назвать публикации Беккина Р.И. (например, [11]).

Отдельные работы, выполненные в разных странах, содержат результаты эмпирических исследований относительно различий в мировоззрении и мироощущении индивидов различного вероисповедания и национальности (например, vanPraag, Romanov, Ferrer-i-Carbonell (2010) [12] эмпирическими методами обнаружили отчетливое влияние религиозности на счастье в иудаизме, однако не выявили этого факта для мусульман).

Существует целый ряд вопросов, на которые могло бы дать ответ исследование в описанном направлении. Как поведение представителей различных религий на рынке труда соотносится с трудовой этикой и соответствующими религиозными нормами? Насколько подвержены индивиды в принятии решений влиянию религиозных традиций и убеждений? Представления о факторах получения хорошей работы связаны скорее с формальными либо неформальными институтами? Насколько сильным может быть в современном мире влияние религиозных ценностей на поведение и действия человека на рынке труда? Кроме того, существует множество стереотипов относительно экономического поведения людей разного вероисповедания, которые формировались столетиями, но, возможно, должны быть развеяны.

Результаты исследования в обозначенном поле задач могут быть использованы при определении стратегии работы различных формальных структур рынка труда (служб занятости, центров содействия занятости), а также учреждений, реализующих государственную социальную политику, относительно представителей различных целевых групп (в данном случае – лиц различной конфессиональной принадлежности). Достаточно много стран сталкивается в настоящее время с проблемами интеграции мигрантов, включения их в активную трудовую жизнь, разработки стратегии сплочения местных сообществ. При разработке политики необходимо учитывать возможные реакции на управляющее воздействие и прогнозировать эффективность отдельных мероприятий политики, в т.ч. политики на рынке труда. Результаты исследования могут быть применены для прогнозирования эффективности государственной политики на рынке труда.

Список использованных источников

1. Алфорд Х.Д., Нотон М.Д. Менеджмент, когда вера имеет значение: Христианские социальные принципы в управлении современной организацией. – Киев: Кайрос, 2003. – 357 с.
2. van Staveren I. (2007), Christian Economic Thought in The Netherlands // Forum for Social Economics, Vol. 36, N. 2, 127–141 [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.springerlink.com/content/p454vmlj29619811/fulltext.pdf>.
3. Лукин, С.В. Христианская доктрина социальной защиты и социальной ответственности бизнеса/ С. В. Лукин // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика / Journal of the Belarusian State University. Economics. – 2017. – № 1. – С. 27–38.
4. Eckstein, Z. and G.J. van den Berg (2007), Empirical labor search models: a survey // IZA [Electronic resource] – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp929.pdf>.
5. Van den Berg, G.J. (1999), Empirical inference with equilibrium search models of the labor market, Economic Journal 109, F283-F306. // [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/98089.pdf>.
6. Рощин С.Ю., Маркова К.В. Выбор каналов поиска работы на российском рынке труда. — Москва: EERC, 2004. – 66 с.
7. Несправа Н.В. Влияние религии на состояние и темпы роста экономики страны // Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1 (5) Том 2. – С. 265–270. [Электронный ресурс] <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo-15-16/13573.pdf>.
8. Roser M. Economic Growth / [Electronic resource]. – Mode of access: <https://ourworldindata.org/economic-growth#correlates-determinants-and-consequences>.

9. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайдено. – М.: Прогресс, 1990. – С. 44–271.
10. Becker S.O., Woessmann L. (2007), Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History // IZA [Electronic resource] – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp2886.pdf>.
11. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом Марджани, 2010. – 367 с.
12. Van Praag B.M.S., Romanov D., Ferrer-i-Carbonell A. (2010), Happiness and Financial Satisfaction in Israel: Effects of Religiosity, Ethnicity and War // IZA [Electronic resource] – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp5184.pdf>.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА АСТАНЫ

Жабытай Б. Н., Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана, Республика Казахстан

Каждому любому городу необходим комплекс конкретного и определенного инфраструктурного развития. Инфраструктурное развитие влияет на формирование и развитие хозяйственной жизни каждого города, так как такое качество инфраструктуры как «комплексность», немаловажно для экономического роста города, поскольку все потребители нуждаются во всех видах услуг инфраструктуры.

В современных условиях проблемы управления инновационным развитием городской инфраструктуры обусловлено следующими признаками:

- хозяйствующие субъекты расположены на ограниченной территории;
- цель развития городской инфраструктуры представляет собой совокупность взаимосвязанных показателей и их значений, которые предназначены только для конкретного города;
- для реализации программы развития городской инфраструктуры используется в основном местные ресурсы;
- все программы развития городской инфраструктуры предусматривает развитие всех его отраслей как единого целого, управление реализацией программы осуществляется из единого центра.

Таким образом, переход к развитию инновационной экономике ставят перед местными органами власти задачи развития новых форм хозяйствования, способствующих эффективной работе всех элементов городской инфраструктуры. При этом не только городские исполнительные органы играют важную роль в решении многообразных вопросов развития города, но и администрации хозяйствующих субъектов, предприятий и других организации, не подчиненных городскому акимату. Для этого необходимо формировать целостную систему управления, улучшать качество руководства городской инфраструктуры. Деятельность органов местного управления должна быть направлена на формирование системного подхода к организации и управлению инновационным развитием городской инфраструктуры [1, с. 235–236].

Как показывает мировой опыт, развитие городской инфраструктуры невозможно без проведения целенаправленной региональной инвестиционной, промышленной, транспортной, экологической политики стимулирующей развитие инфраструктуры.

Инвестиционная политика. Инвестиционная политика каждого города, например, города Астаны, имеет специфику, определяемую совокупностью как внешних, так и внутренних факторов. В то же время в инвестиционной политике города Астаны можно выделить общие черты, к числу которых следуют отнести:

- приоритетное развитие объектов и направлений деятельности, имеющих особо важное значение для данного города;

- максимальное использование и развитие имеющегося производственного, природно-ресурсного потенциала и культурно-демографических особенности;
- выравнивание социально-экономических условий всей территории города, создание и укрепление в его рамках одного экономического пространства.

Согласно данным органов статистики в январе-декабре 2017 года объем инвестиций в основной капитал составил 772,7 млрд тенге, что больше в сравнении с 2016 годом на 17 %. В разрезе источников финансирования государственные бюджетные средства занимают 30 %, собственные средства предприятий и организаций – 55 %, кредиты банков – 5 %, другие заемные – 10 %.

Астана стала центром привлечения инвестиций, столицей инвестиционных проектов. Экономически-деловой потенциал Астаны открывает значительные перспективы для инвестиций. Благодаря активной поддержке города, его имиджа столицы мирового уровня, он стал чрезвычайно привлекательным для ведения бизнеса. Сегодня почти 60 % всех инвестиций, привлекаемых в экономику Астаны, представляют частный капитал.

Задачи привлечения выгодных инвестиций, решает созданная специальная экономическая зона (СЭЗ) «Астана – новый город». Она действует в роли «свободной экономической зоны», применяемой во всем мире как инструмент стимулирования притока инвестиций в регионе. С момента создания СЭЗ на ее территорию привлечено более 2,0 трлн тенге инвестиций при реализации проектов, из них освоено 50 % (1,2 трлн тенге) [2].

В связи с этим, продолжится работа по реализации инвестиционных проектов, имеющих жизненно важное значение для развития города через финансирование за счет средств республиканского бюджета, Фонда прямых инвестиций, Единой программы «Дорожная карта бизнеса-2020», Фонда развития предпринимательства «Даму», акционерного общества «BaiterekVentureFund» и других источников [3]. Через Международный финансовый центр «Астана» усилится взаимодействие с международными финансовыми и экономическими организациями в целях содействия в привлечении новых, особенно, зеленых инвестиций [4]. Продолжится целенаправленная информационно-рекламная работа представлению инвестиционных возможностей города, его инновационного потенциала, а также участие в экономических форумах, выставках, комиссиях по торговому экономическому сотрудничеству [5].

Промышленная политика. Рост промышленного производства города Астаны в будущем сложится в основном за счет увеличения объемов стабильно работающих предприятий в отраслях деревообработки, машиностроения, металлургической промышленности, пищевой и текстильной промышленности, производства строительных материалов и оборудования строительной индустрии, производства электроэнергии, газа и воды, производства пластмассовых и резиновых изделий.

По официальным данным Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан, на январь 2018 года промышленными предприятиями г. Астаны произведено продукции (включая малые предприятия, подсобные производства, сектор домашних хозяйств) в действующих ценах на 24,6 млрд тенге, что к уровню января 2017 года составило 119,7 %. В обрабатывающей промышленности индекс физического объема в январе 2018 года к уровню января 2017 года вырос на 25,7 %. Объем производства в машиностроении увеличился в 8,2 раза; производство продукции легкой промышленности выросло на 86,7 %; производство металлургической промышленности на 218,3 %. Вместе с тем, снизилось производство прочей не металлической минеральной продукции на 34,6 %; производство резиновых и пластмассовых изделий на 29,9 %. В электроснабжении, подаче газа, пара и воздушном кондиционировании индекс физического объема в январе 2018 года к уровню января 2017 года увеличился на 2 %. В водоснабжении, канализационной системе, контроле над сбором и распределением отходов индекс физического объема в январе 2018 года к уровню января 2017 года составил 118 % [6].

Создание условий для развития промышленности обеспечивает потребности города в товарах первой необходимости, а также развитие экспортного потенциала, освоение выпуска конкурентоспособной продукции из собственных сырьевых ресурсов.

В настоящее время можно отметить, что в городе осуществляется очень важная работа по оживлению деловой активности предприятий обрабатывающей промышленности. В обрабатывающей промышленности были освоены новые виды производства:

1) производства пищевой промышленности: мука, хлеб, мучные кондитерские и макаронные изделия, мясо, яйцо, молоко, натуральный сок и сокосодержащие напитки, молочная и сыродельная продукция, чистая питьевая вода, минеральные воды и безалкогольные напитки, колбасные изделия и полуфабрикаты;

2) машиностроительного производства: сельскохозяйственные машины, оборудования и насосы, выпуск пассажирских вагонов «Talgo», выпуск вертолетов, компрессорные оборудования и станки, фотоэлектрические модули, дорожные ограждения, светодиодная техника;

3) производства деревообработки: лесо-, пиломатериалы, деревянные окна, двери, витражи, мебель, строительные материалы, деревянные изделия, деревянные дома и бани, беседки;

4) производства пластмассовых и резиновых изделий: керамические санитарно-технические изделия, стеклопластиковые трубы и фасонные изделия, композиционная древесина, фанера многослойная клееная, пластиковые двери и окна, световые люки и фонари, трубы и фитинги для систем теплоснабжения и водоснабжения, пластмассовые листы, полиэтиленовые трубы, пластиковые упаковки для товаров;

5) производства строительных материалов: строительные растворы, известковые, теплоизоляционные, цементные смеси, изделия из бетона, производство строительных стальных конструкций, товарный бетон и сухие бетонные смеси, сухие строительные смеси, железобетонные конструкции для гражданского, промышленного строительства, стеновые блоки, изделий из проволоки, изготовление и монтаж металлопластиковых и алюминиевых изделий, силикатный и облицовочный кирпич, черепица, опалубки, стекло, металлоконструкции, белый цемент, изготовление газоблоков, пеноблоков и пеноблоков, плиты перекрытия и бетонные трубы, т. д.;

6) производства текстильной промышленности: одежда и принадлежности, спецодежда, профессиональная и форменная одежда;

7) производства электроэнергии, газа и воды [7].

Транспортная политика. Целью транспортной политики является развитие рынка перевозочных услуг всеми видами транспорта, удовлетворение потребностей экономики и населения в транспортном обеспечении, реализация транзитных возможностей, в том числе за счет строительства новых автомобильных и железнодорожных магистралей.

В настоящее время на автомобильном транспорте г. Астаны произошла полная демополизация и создавалась конкурентная среда. Происходит тенденция роста объемов пассажирских перевозок, осуществляемых специализированными транспортными компаниями. Реализуется программа развития и модернизации транспортного комплекса Астаны в рамках проекта «Новая транспортная система города Астаны», включающей в себя системы Легкорельсового транспорта (LRT), Скоростного автобусного транспорта (BRT) и Интеллектуальной транспортной системы (ITS) [8, с. 3].

Программа развития и модернизации является инструментом, который позволяет делать намерения и деятельность конкретных субъектов активности прозрачными для всех заинтересованных, без ущерба для самой этой деятельности. В программе деятельностные намерения и структура работы сформулированы и представлены в развернутом виде. Наличие программы деятельности повышает публичность городского управления, так как появляется возможность знакомиться с намерениями действующих субъектов до начала их деятельности и сопоставлять намерения с действиями, последовательность которых также представлена в программе.

Формирование эффективной системы управления инновационным развитием города и его инфраструктурой в условиях современной экономики повышает ряд принципов: консолидации, прогрессивности, открытости, динамичности. При этом целенаправленно модифицируются основные структуры и функции, методы и формы управления инновационным развитием города и его инфраструктуры для обеспечения его устойчивого воспроизводства.

В ходе исследования многие проблемы только поставлены и требуют обоснованных ответов, а предлагаемые рекомендации нуждаются в дальнейшей практической апробации в условиях рыночно хозяйственного пространства и времени различных городов Казахстана.

Экологическая политика. Целью экологической политики является снижение нагрузки на окружающую среду обитания на основе практической реализации природоохранных мероприятий, учитывающих сочетание экологических и экономических интересов города при обязательном приоритете первых. В городе будет внедрена система обязательного проведения производственного мониторинга на предприятиях, осуществляющих экологически опасные виды хозяйственной деятельности.

Экологическая политика города осуществляется соблюдением следующих принципов:

- охрана окружающей среды должна обеспечить справедливое удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений;
- люди имеют право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;
- международное сотрудничество в целях сохранения, защиты и восстановления здорового состояния и целостности экосистемы региона.

Важнейшим элементом городской среды должна стать экологическая инфраструктура города, включающая систему озеленения, зоны и территории, благоприятные для жизнедеятельности людей. Развитие экологической инфраструктуры обеспечивается путем объемно-планировочной организации городских селитебных образований, создаваемых с учетом коррекции метеорологических условий внешней среды, архитектурно-градостроительного дизайна и природно-ландшафтного каркаса города.

Учитывая текущую экологическую ситуацию в городе, стратегической задачей развития Астаны является минимизация и переработка отходов.

В Астане будет внедрена система управления отходами, предусматривающая следующие этапы: сокращение объема отходов, переработку, повторное использование и утилизацию.

Программа утилизации отходов, предусматривающая поддержку инициатив по сокращению объема отходов, их повторному использованию, переработке и захоронению, стимулирование эффективного использования ресурсов обеспечит повышение конкурентоспособности экономики города при смягчении негативных последствий для окружающей среды. Результатом внедрения программы должно стать сокращение объемов отходов, вывозимых на мусорную свалку, примерно на 30 % к 2020 году и на 80 % к 2030 году.

Решение проблемы экологической инфраструктуры предполагает дальнейшее увеличение площади зеленых насаждений и парковых зон внутри города, предусмотренное Программой социально-экономического развития города Астаны на 2016–2020 годы и Комплексной схемой озеленения города Астаны до 2030 года.

Акимат будет поддерживать через систему мониторинга и различных поощрений внедрение на предприятиях города стратегии «более чистого производства», направленной на устранение токсичного сырья, снижение объема и токсичности всех видов выбросов и отходов до завершения процесса производства. По оценкам экспертов, результатами применения предприятиями стратегии «более чистого производства» станут:

- сокращение потребления сырья, электроэнергии, воды;
- снижение отходов;
- экономия средств предприятия;
- улучшение экологической ситуации в районах города.

В основе более чистого производства лежит совершенствование технологий, повышение знаний и квалификации.

Также будет разработан механизм совершенствования городского планирования и финансирования природоохранных мероприятий в Астане с учетом методологий, применяемых международными финансовыми организациями [9, с. 74–76].

Таким образом, инновационное развитие города в ближайшее время будет обеспечено посредством реализации новых стратегических действий, программ и проектов в разных отраслях экономики.

Подводя итоги, можно отметить, что основной предпосылкой качественного управления инновационным развитием городской инфраструктуры города Астаны являются высокие темпы инвестиционной, промышленной транспортной и экологической политик. Все это изложенное дает нам возможность обозначить основные элементы и этапы инновационного развития городской инфраструктуры. Так, для реализации стоящих перед городом целей и задач необходимо стимулировать приток инвестиций в приоритетные сектора экономики, направляемые на развитие городской инфраструктуры и совершенствование производственной и социальной структуры экономики.

Список использованных источников

1. Голованов, В.И. и др. Современное управление инфраструктурой городского хозяйства: Учебник. – М.: Издательство «Научный консультант», 2018. – 314 с.
2. Инвестиции г. Астана. Бизнес-портал Астаны: www.astana2050.kz/ru.
3. Меры поддержки инвестиционных проектов г.АстанаТОО «Городской центр развития инвестиции «ASTANAINVEST». <https://investinastana.kz/ru>.
4. Официальный сайт Международного финансового центра «Астана». <https://aifc.kz/ru>.
5. Информационная поддержка – услуги для инвесторов г.Астана ТОО «Городской центр развития инвестиции «ASTANAINVEST». <https://investinastana.kz/ru>.
6. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан. <https://stat.gov.kz/ru>.
7. Промышленность г. Астана. Бизнес-портал Астаны: www.astana2050.kz/ru.
8. Программа модернизации транспортного комплекса города Астана на 2015–2019 годы. <https://www.zakon.kz/4777818-programma-modernizacii-transportnogo.html>.
9. Программа развития города Астаны на 2016–2020 годы. Приложение к решению маслихата города Астаны от «11» декабря 2015 года. № 427/61-V.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Забродская К. А., Бобко В. А., *Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь*

Современные тенденции развития мировой экономики свидетельствуют о возрастающей роли применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и систем в логистике, которая в условиях роста конкуренции, интеграции страны в общемировые товарные потоки становится одной из важнейших составляющих стратегического развития бизнеса на национальном и международном уровнях. Внедрение научно-технологических инноваций в логистической деятельности позволяет предприятиям снизить транспортные издержки, обеспечить непрерывность материальных потоков, управлять взаимоотношениями с партнерами, улучшить обслуживание потребителей, повысить качество и конкурентоспособность товаров и услуг. Национальные приоритеты в сфере развития информатизации логистической системы (ЛС) Республики

Беларусь отражены в государственных стратегиях и программах [1–3]. Основными показателями успешной реализации государственной политики по совершенствованию ЛС в стране должны стать повышение качества и комплексности логистических услуг, уровня развития и эффективности использования логистической инфраструктуры, реализация экономического и транзитного потенциала страны, повышение позиций Республики Беларусь в международных рейтингах за счет активного использования инновационных ИКТ и возможностей новейших систем телекоммуникаций и связи для обоснования управленческих решений и цифровой трансформации логистической деятельности.

Одним из инструментов оценки развития логистических систем государств является разработанный Всемирным банком *индекс эффективности логистики* (Logistics Performance Index – LPI), позволяющий выполнить системный анализ и измерить производительность логистической цепочки поставок внутри страны на основе количественных и качественных показателей [4]:

- *таможня* – эффективность процесса таможенного оформления деклараций;
- *инфраструктура* – уровень развития торговой и транспортной инфраструктуры;
- *международные перевозки* – простота организации поставок по конкурентоспособным ценам;
- *качество и компетентность логистики* – уровень оказания логистических услуг;
- *отслеживание и контроль грузов* – возможность отслеживания и контроля прохождения грузов по маршруту доставки;
- *своевременность выполнения поставок* – частота, с которой поставки достигают грузополучателя в течение запланированного времени.

Индекс LPI рассчитывается в диапазоне от 1 до 5 на основе экспертных оценок с учетом данных международных, национальных или региональных логистических операторов 160 государств.

Для оценки уровня развития ИКТ на международном уровне широко используется разработанный Международным союзом электросвязи *индекс развития информационно-коммуникационных технологий* (ICT Development Index – IDI) [5]. Индекс IDI – это обобщающий показатель, характеризующий уровень развития ИКТ в различных странах мира. Основной целью IDI является мониторинг прогресса в развитии ИКТ на региональном и мировом уровнях, в развитых и развивающихся странах, определение «цифрового разрыва» по показателям развития информационного общества и выявление социально-экономических эффектов ИКТ. Для расчета индекса IDI используются показатели, отражающие ИКТ-доступ, ИКТ-использование, ИКТ-навыки. Индекс IDI принимает значения в диапазоне от 1 до 10, рассчитывается для 176 государств.

Динамика индекса и субиндексов LPI в Республике Беларусь за 2007–2018 гг., а также значений индекса IDI нашей страны за соответствующий период представлена в табл. 1.

Анализ данных таблицы 1 показал, что в период с 2007 г. по 2014 г. значение индекса LPI Республики Беларусь характеризовалось устойчивым ростом, но позиции Беларуси в рейтинге LPI до 2016 г. ежегодно понижались, что свидетельствовало об отставании развития национальной ЛС по сравнению с другими государствами. В 2016 г. значение индекса LPI сократилось по сравнению с показателем 2014 г. на 10 %, а рейтинг уменьшился на 21 позицию. Напротив, развитие ИКТ в Республике Беларусь в указанный период характеризовалось постоянной положительной динамикой и улучшением позиций в рейтинге IDI. В последние годы по оценкам Международного союза электросвязи [5] Беларусь является лидером по уровню развития ИКТ в Содружестве независимых государств и занимает 32 место в мире.

К основным факторам, замедляющим темпы развития национальной ЛС и ее составляющих, относятся: невысокий уровень присутствия 3PL- и 4PL-операторов на рынке логистических услуг; недостаточность автоматизации складских процессов и вовлеченности логистических объектов в экспортно-ориентированные логистические схемы доставки; наличие ограничений пропускных способностей складских помещений, таможенной и транспортной инфраструктуры; слабое информационно-техническое обеспечение таможенных органов; увеличение расходов, связанных с эксплуатацией грузовых автомобилей в международном сообщении, неоптимальные схемы доставки товаров на рынке [2; 3]. Разработка государственных программ развития ЛС Рес-

публики Беларусь [1–3], а также принятие мер (модернизация логистической инфраструктуры; унификация документов, необходимых для осуществления транспортно-логистической деятельности; повышение качества и комплексности оказания логистических услуг; применение современных ИКТ во всей цепочке товародвижения) по минимизации экономических и геополитических рисков их реализации привели в 2018 г. к увеличению значения индекса эффективности логистики Беларуси в 1,07 раза и повышению рейтинга LPI на 17 позиций по сравнению с 2016 г. Однако, сравнение построенных многоугольников эффективности логистических систем (см. рис. 1) показало, что потенциал развития национальной ЛС задействован не полностью.

Таблица 1 – Динамика показателей эффективности логистики и развития ИКТ в Республике Беларусь в период 2007–2018 гг.

Показатель		2007	2012	2014	2016	2018	
Индекс эффективности логистики, LPI		значение	2,53	2,61	2,64	2,40	2,57
		рейтинговая позиция	74	91	99	120	103
Субиндексы эффективности логистики	Таможня	значение	2,67	2,24	2,50	2,06	2,35
		рейтинговая позиция	50	121	87	136	112
	Инфраструктура	значение	2,63	2,78	2,55	2,10	2,44
		рейтинговая позиция	54	65	86	135	92
	Международные перевозки	значение	2,13	2,58	2,74	2,62	2,31
		рейтинговая позиция	127	107	91	92	134
	Качество и компетентность логистики	значение	2,13	2,65	2,46	2,32	2,64
		рейтинговая позиция	120	89	116	125	85
	Отслеживание и контроль грузов	значение	2,71	2,58	2,51	2,16	2,54
		рейтинговая позиция	66	98	113	134	109
	Своевременность выполнения поставок	значение	3,00	2,87	3,05	3,04	3,18
		рейтинговая позиция	78	114	93	96	78
Индекс ИКТ-развития, IDI		значение	3,77	6,11	7,02	7,26	7,55
		рейтинговая позиция	53	41	33	32	32

Источник: собственная разработка на основе [4; 5].



Рисунок 1 – Многоугольники эффективности логистических систем государств в 2018 г.

Источник: собственная разработка на основе [4].

Для повышения конкурентоспособности логистической системы Республики Беларусь на национальном и международном уровнях необходимо выявить ключевые факторы и основные направления развития ЛС, применить лучшие практики и инновационные инструменты в организации логистической деятельности.

Проведенный корреляционный анализ показателей эффективности логистики и развития ИКТ (см. табл. 1) показал, что в настоящее время на эффективность логистики Республики Беларусь на национальном уровне наибольшее влияние оказывают показатели развития инфраструктуры, качества логистических услуг, отслеживания и контроля грузов. В свою очередь, уровень развития ИКТ оказывает заметное влияние на все структурные элементы национальной логистической системы (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка влияния ИКТ на показатели эффективности логистической системы Республики Беларусь

Результативный показатель	Факторный показатель	Коэффициент корреляции, R	Сила связи
Индекс эффективности логистики, LPI	Таможня	0,499	умеренная
	Инфраструктура	0,820	высокая
	Международные перевозки	0,103	слабая
	Качество и компетентность логистики	0,528	заметная
	Отслеживание и контроль грузов	0,692	заметная
	Своевременность выполнения поставок	0,136	слабая
	Индекс ИКТ-развития, IDI	0,028	слабая
Результативный показатель	Факторный показатель	Коэффициент корреляции, R	Сила связи
Таможня	Индекс ИКТ-развития, IDI	-0,662	заметная
Инфраструктура		-0,503	заметная
Международные перевозки		0,638	заметная
Качество и компетентность логистики		0,663	заметная
Отслеживание и контроль грузов		-0,663	заметная
Своевременность выполнения поставок		0,468	умеренная

Источник: собственная разработка.

Корреляционный анализ показателей развития в 2018 г. логистических систем государств (Германия, Российская Федерация, Нидерланды, Великобритания, Франция, Италия, Китай, Польша, Литва, Украина, Латвия, Казахстан) – основных торговых партнеров Республики Беларусь по экспорту и импорту продуктов и товаров [6] показал, что на конкурентоспособность ЛС на международном уровне оказывают весьма высокое сильное влияние все основные факторы развития ЛС (таможня, инфраструктура, международные перевозки, качество и компетентность логистики, отслеживание и контроль грузов, своевременность выполнения поставок) – коэффициент корреляции $R > 0,9$. Между индексом ИКТ-развития IDI и индексом эффективности логистики LPI наблюдается заметная сила связи – $R = 0,526$. В свою очередь, уровень развития ИКТ оказывает заметное влияние на развитие таможни, инфраструктуры, качества и компетентности логистики – $R > 0,5$, умеренное влияние на остальные субиндексы LPI – коэффициент корреляции R принимает значения от 0,3 до 0,5.

Таким образом, в процессе проведенного исследования было выявлено, что ИКТ оказывают заметное влияние на развитие основных структурных элементов ЛС государства. Согласно [2; 3], переход на электронные технологии документооборота по устойчивым цепям товародвижения в логистической системе; формирование единой цифровой платформы национальной ЛС на основе интеграционного взаимодействия с международными информационными системами; унифика-

ция стандартов информационного обмена данных между участниками ЛС; использование электронных форм товарно-сопроводительных и коммерческих документов при международных перевозках грузов различными видами транспорта; развитие системы электронной биржевой торговли в сфере оказания логистических услуг позволят совершенствовать развитие логистической системы Республики Беларусь и повысить ее эффективность.

Список использованных источников

1. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 годы [Электрон. ресурс] // e-Gov.by, 2019. – Режим доступа: <http://e-gov.by/zakony-i-dokumenty/strategiya-razvitiya-informatizacii-v-respublike-belarus-na-2016-2022-gody>. – Дата доступа: 15.02.2019.
2. Концепция развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2030 года [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/solutions/3083>. – Дата доступа: 15.02.2019.
3. Республиканская программа развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016–2020 годы [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://government.by/upload/docs/file10f0af8923c585e3.PDF>. – Дата доступа: 15.02.2019.
4. Aggregated LPI [Electronic resource] // The World Bank Group, 2019. – Mode of access: <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>. – Date of access: 15.02.2019.
5. Measuring the Information Society Report 2017 [Electronic resource] // ITU, 2019. – Mode of access: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017.aspx>. – Date of access: 15.02.2019.
6. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2018 [Электрон. ресурс] // Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 1998–2019. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10913. – Дата доступа: 15.02.2019.

АНАЛИЗ РОЛИ И МЕСТА ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Кирпич С. В., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Современное понимание социально-экономического развития во многом связывают с использованием кластерной модели, которая представляет собой модель компактной территории экономического развития с концентрацией предприятий одного вида деятельности. Кластер как структурно-функциональное образование направлен на решение задач социально-экономического развития (обустройства территории, организации однотипных производств, активизации рыночной активности, внутренним и внешним контактам).

Анализ развития кластеров в различных регионах мира не дает однозначного ответа на вопрос, как та или иная кластерная организация деятельности влияет на темпы и качество экономического развития. Важно отметить, что кластер формируется многими условиями, стихийно складывающимися на той или иной территории, подобные процессы всегда уникальны. Сегодня не удастся заимствовать (в полной мере) западный и восточный опыт развития кластеров хотя бы потому, что наши «рыночники» не имеют своего опыта в данном вопросе. Чтобы применить имеющийся готовый опыт, необходимо и детальное знакомство с ним, и знание своей территориально-производственной и рыночной специфики, и немалый рыночный потенциал. Этот процесс подобен тому как возникают инновации, начинающиеся идеей, которая проходит все этапы своего развития и (при наличии ряда объективных и субъективных факторов) реализуется на рынке в виде некоторого продукта. Наличие потребности в совершенствовании организации труда находит себе различные пути реализации (включая знания, опыт, технологии, рыночные условия и пр.). Подобным образом формируется территориально-производственная структура, которая впоследствии вырастает в кластерное формирование.

Простой аналогией кластера могут служить примеры развития деревень и городов (прародители кластера), когда на определённой территории начинала формироваться структура, способная обслуживать некоторую компактную территорию и производить ряд продуктов, чтобы не только содержать себя, но и развиваться. Предпосылками возникновения кластера могли быть природные факторы, транспортные возможности и пр.

В современном понимании основанием для развития кластера (как территориально-производственного образования) являются: демографический фактор, ресурсный потенциал региона, сложившаяся производственная специализация, конъюнктура рынка.

На всех этапах развития кластера требуются инновации, которые становятся решающим фактором развития кластера и коммерциализации региона в целом. В данном контексте инновации следует понимать как результаты исследований и разработок (в виде продукта, процесса, услуги, организационного решения и пр.), которые приносят коммерчески полезные результаты, способствующие развитию кластера.

В процессе развития кластера возникают центры компетенций, которые концентрируют в себе специализированные, а также сопутствующие производства и сервисы, дающие экономический эффект. Это становится возможным благодаря разделению труда, его специализации, концентрации, кооперации. Модель кластера даёт возможность производить лучше, быстрее, дешевле... Самым действенным фактором в этих условиях становятся решения о коммерциализации идей и технологий, рождаются инновации, которые способствуют «встрече» производителя и потребителя.

Важнейшей составляющей кластерного развития является интегрирующая функция, которая на начальной стадии развития кластеров (100–200 лет назад) основывалась на коммуникациях (межличностных, территориальных, рыночных). Сегодня «кластеризация» развития основывается на инновационных решениях, так как в условиях сложившихся рыночных реалий именно инновации выходят на передний план, становятся носителями социально-экономических преобразований.

Следуя современной парадигме социально-экономического развития, именно инновации позволяют обеспечивать «диверсификацию» функционирования субъекта рынка (в том числе и кластера), полнее раскрывать и использовать его рыночный потенциал. Если ранний опыт развития кластеров показывал важность коммуникаций участников, взаимодействия и обмена материальными продуктами, то сегодня в процессе взаимодействия участников всё больше места отводят знанию, передовым технологиям, наукоёмким продуктам. Если современному кластеру удастся противостоять экономическим кризисам, если кластер способен оставаться «на плаву» при смене технологических «волн», такой кластер можно называть инновационным.

Следует заметить, что в инновационной среде большую роль играет профессиональное образование, которое развивается в контексте рыночных преобразований, обусловленных социально-экономическими условиями развития общества. Новые реалии оказывают существенное влияние на развитие всей системы образования. Возникает необходимость исследовать такую разновидность рыночных структур, которая могла бы обеспечивать интеграцию всех ступеней образования для решения задач, стоящих на повестке дня того или иного кластерного формирования. Такая структура (с условным названием «образовательный кластер») могла бы обеспечивать:

- структурные преобразования: интеграцию ступеней непрерывного образования и координацию образовательных структур различного профиля с целью повышения качества образования и более адекватного удовлетворения потребностей субъектов кластера и рынка в целом;

- содержательные перемены: активизация научных исследований, освоение актуальных знаний, приобретение требуемых профессиональных компетенций для будущей профессиональной деятельности учетом интересов субъектов кластера;

– технологические решения: формирование и применение передового опыта организации образовательного процесса (форма образования), включая исследования, освоение рыночных практик, решение учебно-воспитательных задач для различных целевых групп обучающихся.

Такая структура позволяла бы стимулировать открытие перспективных специальностей и специализаций, вводить новые учебные модули и дисциплины, применять современные технологии обучения, формировать диверсифицированные образовательные траектории, выбирать различные сервисы системы высшего образования. В образовательном кластере открываются возможности стимулирования развития и повышения профессиональной компетентности преподавательского состава образовательных учреждений, а также способствовать трудоустройству выпускников и формировать перспективы их карьерного роста.

Образовательный кластер может состояться тогда, когда его роль и значимость в территориально-производственном образовании будет весьма существенной и гибкой, отвечающей рыночным реалиям, находящейся с согласия с деловыми кругами, производственным сектором, обслуживающими отраслями и, конечно, с администрацией региона.

Конкурентными преимуществами образовательного кластера должны стать: многоуровневые интегрированные образовательные схемы, качество подготовки специалистов, непрерывность образовательных процессов, практикоориентированность, совместимость, доступность образования, т. е. всё то, что сегодня относят к задачам инновационного образования.

Дальнейшее развитие образовательных кластеров имеет перспективы интеграции науки, образования и производственной сферы в структуры, которые по своей природе являются инновационными, что позволит обеспечить повышение эффективности функционирования кластера и конкурентоспособности региона в целом.

Список использованных источников

1. Кузьменко, Н. И. Построение образовательных кластеров в регионах РФ / Н. И. Кузьменко // Синергия. – 2017. – № 6. – С. 7–12.
2. Соколова, Е. И. Термин «образовательный кластер» в понятийном поле современной педагогики / Е. И. Соколова // Непрерывное образование: XXI век. – Выпуск 2 (6). – 2014, DOI. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lll21.petrsu.ru/journal/article.php?id=2371>.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Климков А. Г., *Белорусский институт системного анализа
и информационного обеспечения научно-технической сферы, г. Минск, Беларусь,*

Байнёв В. Ф., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Тенденции развития современной экономики обуславливают эволюцию форм организации инновационной сферы. В данной связи эффективными и все более востребованными формами становятся интегрированные образования, которые обеспечивают необходимое взаимодействие научно-технического и производственного потенциалов, ускорение инновационного процесса и повышение его результативности. К одним из основных таких интегрированных образований относятся научно-технологические парки (технопарк), которые способствуют эффективному воспроизводству инновационного потенциала страны [1, с. 40].

За более чем полувековую мировую практику создания и деятельности технопарки стали одним из ключевых элементов инновационной инфраструктуры, являясь эффективной

формой реализации научно-технического и технологического прогресса, коммерциализации результатов научно-технической деятельности, действенным инструментом по внедрению и развитию технологий V и VI технологических укладов, развитию цифровой трансформации.

В Республике Беларусь технопарки в ближайшие годы призваны стать площадкой для организации инновационных и высокотехнологичных производств, основанных на технологиях V и VI технологических укладов [2].

По состоянию на 01.02.2019 сеть технопарков Беларуси охватывает все без исключения областные центры, а также столицу страны – г. Минск, и включает уже 16 зарегистрированных в установленном порядке организаций (по итогам 2016 г. – 10), расположенных в следующих регионах страны:

- Брестская область – 3;
- Витебская область – 3;
- Гомельская область – 2;
- Гродненская область – 1;
- Минская область – 1;
- Могилевская область – 2;
- г. Минск – 4 [3].

Увеличение в последние годы количества отечественных технопарков, в том числе в регионах страны, совершенствование мер оказываемой им господдержки, эффективность мер внутрихозяйственного управления технопарками содействует росту показателей их деятельности (таблица 1) и, соответственно, вкладу с социально-экономическое и инновационное развитие страны.

Таблица 1 – Показатели деятельности белорусских технопарков в 2015–2018 гг.

Наименование показателя	Годы / значения				Итого
	2015	2016	2017	2018	
1. Количество технопарков	9	10	14	15	15
2. Количество резидентов технопарков	101	128	133	146	146
3. Количество созданных технопарками совместно с резидентами рабочих мест, ед.	189	365	523	623,5	1 700,5
4. Объем выпуска продукции (работ, услуг) резидентами технопарков (в скобках – доля инновационной), тыс. руб.	33 653,6 (79,3 %)	73 823,0 (67,5 %)	87 180,7 (67,8 %)	117 808,5 (73,6 %)	312 465,8 (71,2 %)
5. Объем отгруженной резидентами технопарков высокотехнологичной продукции собственного производства, тыс. руб.	25 031,4	40 129,5	45 344,3	65 803,1	176 308,3

Источник: по данным, представленным технопарками в Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь в 2016–2019 гг.

Однако сравнение данных показателей (среднего значения показателя в расчете на технопарк/резидента) с аналогичными зарубежными стран, проведение межстранового сравнения эффективности деятельности технопарков позволило выявить отставание показателей эффективности отечественных технопарков от ряда зарубежных, в том числе Российской Федерации.

Поэтому, как и в любой экономической системе, в деятельности технопарков присутствуют факторы, сдерживающие их развитие и в той или иной мере препятствующие макси-

мально эффективному функционированию [4, с. 57]. В данной связи изучены проблемы функционирования белорусских технопарков с учетом экономических, законодательных и иных внутристрановых особенностей, зарубежного опыта деятельности технопарков, результатов проведенного автором опроса руководителей отечественных технопарков.

В результате, проблемы функционирования белорусских технопарков (по отношению к технопаркам) классифицированы на следующие блоки (рисунок 1):

- внутренние;
- внешние;
- смешанного типа.

Предполагается, что данные проблемные вопросы не позволяют белорусским технопаркам в полной мере выполнять свою главную миссию – содействовать развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создавать условия для осуществления их резидентами инновационной деятельности [5].

В то же время необходимо отметить, что в последние годы государством принимается ряд мер по совершенствованию организационно-экономического механизма развития технопарков, стимулированию их создания и обеспечения функционирования, в частности:

- совершенствуется система льгот и преференций, предусмотренных для технопарков и их резидентов;
- возрастает объем бюджетного финансирования, направляемого на организацию деятельности и развитие материально-технической базы технопарков;
- совершенствуются механизмы и источники финансирования технопарков за счет бюджетных средств, а также законодательство в области деятельности технопарков в целом [6, с. 317].



Рисунок 1 – Авторская классификация проблем белорусских технопарков

Предполагается, что в целях превращения технопарков в полноценные площадки для организации инновационных и высокотехнологичных производств необходимо дальнейшее совершенствование организационно-экономического механизма развития технопарков, причем при условии активного взаимодействия всех участников, вовлеченный в инновационный процесс (органы власти, технопарки, финансовые институты и др.).

При данном условии в ближайшие годы (как представляется, с прицелом на следующую пятилетку, в 2021–2025 гг.) перспективы белорусских технопарков и развития отечественного технопаркового движения в целом представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Перспективы развития белорусских технопарков

№ п/п	Перспектива
1	Рост количества технопарков
2	Рост показателей деятельности технопарков, повышение их вклада в инновационную и социально-экономическую составляющую страны
3	Дальнейшее стимулирование деятельности технопарков (со стороны государства), оказание государственной поддержки
4	Увеличение количества университетских технопарков, создание одного (нескольких) детских технопарков
5	Формирование и развитие на базе технопарков кластеров, создание сетевых технопарков (с филиалами в регионах)
6	Повышение вклада технопарков в развитие цифровизации белорусской экономики (промышленности)
7	Популяризация белорусского технопаркового движения в целом, повышение осведомленности белорусского общества об их деятельности
8	Повышение статуса технопарка в глазах общественности (в первую очередь молодежи), его роли в воспитании инновационного общества, развитии инновационного предпринимательства
9	Превращение технопарков в площадки для организации инновационных и высокотехнологичных производств, основанных на технологиях V и VI технологических укладов

Таким образом, с учетом государственной политики, направленной на ускоренное развитие технопарков в качестве площадок для организации инновационных и высокотехнологичных производств, основанных на технологиях V и VI технологических укладов [2], а также принимаемых для этого мер (принятия их в ближайшей перспективе при активном взаимодействии органов власти, самих технопарков, финансовых институтов и др.), в ближайшие годы технопарки представляются достаточно мощным и перспективным рычагом в формировании инновационной белорусской экономики, ее технико-технологической модернизации на базе достижений V–VI технологических укладов [7, с. 55].

Список использованных источников

1. Поляков, Н. А. Особенности развития инфраструктуры инноваций в Российской Федерации / Н. А. Поляков // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2011. – № 1. – С. 38–46.
2. О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства [Электронный ресурс]: Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 // Консультант плюс. Беларусь. Технология / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
3. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/the_state_duma/. – Дата доступа: 05.02.2019.
4. Климков, А.Г. Повышение роли научно-технологических парков в инновационном развитии Беларуси / А.Г. Климков, С.Б. Соболевский // Вести Института предпринимательской деятельности. – 2018. – № 2(19). – С. 56–65.

5. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3 // Консультант плюс. Беларусь. Технология / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.

6. Климков, А.Г. Роль научно-технологических парков в инновационном развитии страны / А.Г. Климков // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Минск, 20–21 сентября 2018 г. / В 2 т. Т. 1 / Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2018. – 416 с.

7. Байнёв, В. Ф. О системных препятствиях на пути новой индустриализации Беларуси / В.Ф. Байнёв, В.Т. Винник // Экономист. – Москва, 2018. – № 5 – С. 55–63.

АСПЕКТЫ КРЕАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОПРЕДЕЛЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Коваль С. П., ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»,
г. Переяслав-Хмельницкий, Украина

В начале XXI в. формируется новая парадигма глобализации мировой экономической системы с приоритетным развитием человеческого капитала. Этому прежде всего способствуют процессы интернационализации и креативизации научно-технологической, экономической, социально-культурной сфер деятельности общества вместе с совокупностью факторов научно-технического прогресса и конкурентоспособности экономики.

Имплементация концепции креативной экономики как в развитых, так и в развивающихся странах, становится основой их экономического роста, структурного обновления и социальной консолидации, а реализация креативного потенциала обеспечивает лидерство стран в прибыльных сегментах глобального рынка.

При этом креативизация экономического развития обуславливает качественно новые изменения в системе корпоративных управленческих отношений, утверждается инновационно-креативный компонент международного менеджмента, так как современная концепция креативного менеджмента отображает новое направление в теории и практике управления в целом.

Креативизация определяется как принципиально новое направление развития системы управленческих отношений экономики знаний, что характеризуется не только непосредственным влиянием информационных технологий, но и совокупностью современных требований к решению задач и проблем, в том числе в стратегическом управлении.

Креативный менеджмент в узком смысле предлагается трактовать как локальную систему управления знаниями (талантами) организации, а в широком – как особенную функциональную конфигурацию управленческих процессов, таких как, креативное прогнозирование и планирование, креативную организацию, креативную мотивацию, креативное руководство, креативный контроль, что в совокупности присуще транснациональным корпорациям с полным инновационным циклом [1, с. 4].

Методологический аспект формирования креативной экономики как новой концепции начала XXI в. становится очень актуальным, поскольку он вызван необходимостью найти новое решение многих социально-экономических проблем и отображает многие современные взгляды на дальнейшее развитие мирового сообщества. Его базисом выступают различные сферы и виды экономической деятельности, где возможно и необходимо успешное применение креативного подхода (реклама, архитектура, искусство, рынок антиквариата, дизайн, мода, киноиндустрия, музыка, издательское дело, программное обеспечение, радио, телевидение и многое другое). Анализируя такие сферы, следует отметить, что зачастую именно благодаря применению креативного подхода, они развиваются намного успешнее по сравнению с другими видами деятельности, что в принципе и побуждает исследователей задуматься о важном факторе креатива или креативного подхода для достижения желаемых результатов.

Некоторыми исследованиями доказано, что наиболее успешными являются компании с высоким индексом креативности, которым также присущи общая эффективность ведения бизнеса, рациональность и сбалансированность издержек, значительный инновационный компонент менеджмента. Естественной средой креативного менеджмента является соответствующая система корпоративных ценностей, которая также положительно влияет на внедрение принципов креативного менеджмента [1, с. 5].

Для создания эффективной креативной системы на микроуровне важной является ориентация на прорывные инновации и формирование креативного персонала в пределах эффективной бизнес-системы. Для креативной макромоделю необходимо взаимодействие различных рыночных компонентов, в том числе инновационно-производственных комплексов, которые смогут связать науку и производство в единое целое.

Вместе с тем проблемы обоснования понятий «креативность», «креативная экономика», «креативный менеджмент» являются не только актуальными, но и дискуссионными в формате новых научных исследований и экономико-политической реальности. Это связано в первую очередь с необходимостью решения проблем определения тенденций экономического развития, универсальной идентификации креативных сфер экономики на основе обобщения современных классификационных моделей.

В глобальном измерении современное состояние социально-экономического развития мировой системы характеризуется динамизмом и многовекторностью. Поэтому в русле отмеченной инициативы многие эксперты, рассматривая тенденции, которые будут влиять в будущем на развитие экономики, и в частности, на рынок труда, практически одновременно высказывают точку зрения о преобладании значительного влияния на эту сферу процессов глобализации, демографической ситуации, изменения климата, геополитических преобразований, ускоренных темпов развития технологий и многое другое. Но именно креативизация как внутренних, так и внешних экономических процессов имеет значительный потенциал для эффективного, инновационного, прогрессивного развития.

При таких условиях происходят существенные трансформации рынка труда, который является составной экономической системы. Учитывая необычайно стремительный темп развития современной техники и технологий, а также возрастающую роль их влияния на сферу занятости населения, можно в связи с этим предположить дальнейшие изменения в организации производства товаров, предоставления услуг, появлении новых сфер деятельности, которые могут существенно влиять на развитие рынка труда.

Такие изменения могут быть вызваны, например [2, с. 25]:

- развитием цифровых технологий, которые меняют представление о коммуникационном пространстве и его возможностях;
- глобализационными и интеграционными процессами;
- влиянием шеринговой экономики, которая уже является мировым трендом и основным признаком которой считается общее пользование ресурсами, например, сокращение издержек производства или получение прибыли за счет предоставления имущества в аренду. На идеях шеринга строится новая мировая социально-экономическая система, так как это не просто рыночное сочетание спроса и предложения с помощью современных технологий, но это изменение концепции потребления. Мировая цивилизация переживает революционный переход от гиперпотребления, характерного для XX в., до общего потребления XXI в.;
- возрастанием клиентоориентированности – тенденции, которая возникла и развивается в основном в бизнес-среде под влиянием усиления конкуренции;
- необходимостью обеспечения экологической безопасности, что является требованием современного благоустройства;
- внедрением программирования и автоматизации производственных процессов, которые помимо вытеснения живого человеческого труда приводят к изменениям систем управления и администрирования;

➤ распространением роботизации, искусственного интеллекта, что неизбежно приведет к изменениям не только на отдельно взятых производствах, но и в структуре рабочей силы, видов экономической деятельности, экономической системы.

На протяжении нескольких последних лет эксперты Всемирного экономического форума выделяют десять ключевых навыков, необходимых работникам для конкурентного преимущества на рынке труда, а именно[2, с. 28]:

➤ креативность – способность к творчеству, которое может проявляться в мышлении, чувствах, общении, в отдельных видах профессий, занятости, в продуцировании новых идей, проектов. Уместным здесь предлагается применение системного подхода и термина «система креативного менеджмента» в широком смысле, который базируется на инновационно-креативных ресурсах управления, характеризуется динамической бизнес-активностью;

➤ эмоциональный интеллект – способность осознавать собственные чувства и эмоции, управлять ими, и используя эти знания, взаимодействовать с другими;

➤ умение ведения переговоров – умение создавать комфортные рабочие отношения и эффективно взаимодействовать с коллегами, подчиненными, потребителями и партнерами с целью достижения понимания и поддержки на пути реализации целей организации;

➤ способность оценивать ситуацию и принимать решения основывается на ситуационном анализе, теории принятия управленческих решений путем анализа, определения тенденций развития, прогнозирования различных ситуаций, процессов при решении управленческих проблем;

➤ когнитивная гибкость – способность решения нескольких задач одновременно, изменения решения при изменении текущей ситуации;

➤ комплексное решение проблем – поиск, накопление необходимой разносторонней качественной информации и осуществление на ее основе поиска путей решения;

➤ координация в команде – умение работать сообща с другими;

➤ критическое (аналитическое) мышление – способность логически мыслить, находить аргументы, ставить под сомнение собственные и другие суждения, выявлять сильные и слабые стороны подходов решения проблем;

➤ ориентация на клиента (клиентоориентированность) – ориентация на результат, т. е. на удовлетворение запросов клиентов;

➤ управление людьми – мотивация, направление людей к работе с целью достижения эффективных результатов.

Таким образом, социально-экономические трансформации, происходящие в современном обществе, обуславливают изменения к требованиям не только о профессиональной пригодности работника, но и его основных способностей, навыков работы. Поэтому в современном мире очень важно, чтобы человек, выбирая свою профессию, сопоставлял ее со своими будущими навыками, которые он будет формировать на протяжении всей своей трудовой деятельности и которые помогут ему быть конкурентноспособным на рынке труда, эффективно выполняя любые поставленные задачи.

Поэтому предлагается применение термина «система креативного менеджмента» в широком смысле, который базируется на инновационно-креативных ресурсах управления, характеризуется динамической бизнес-активностью.

Сегодня вопросы концептуальной детерминации понятий «креативность», «креативная экономика», «креативный менеджмент» остаются открытыми для научных дискуссий и трактовок. Поэтому дальнейшие исследования этих и других связанных с ними понятий являются актуальными и своевременными. Особенно актуальной становится задача создания комплексной многокомпонентной модели креативного менеджмента на основе интеграции и детализации ее ключевых компонентов: мотивации креативности, креативного мышления, креативных работников, креативных топ-менеджеров, креативных управленческих технологий, креативной корпоративной культуры.

Список использованных источников

1. Галахова, Т.А. Креативный компонент в менеджменте международных компаний. Киев, 2015.
2. Боков, А.В. Современные тенденции развития рынка труда в Украине: научный доклад. Киев: ИПК ГСЗУ, 2018.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ КОНКУРИРУЮЩИХ ЦЕННОСТЕЙ

Ковальчук В. Г., *Харьковский учебно-научный институт Государственного Высшего учебного учреждения «Университет банковского дела», г. Харьков, Украина*

Организация – явление сложное и многогранное, влияющее на множество аспектов человеческой жизни. Само определение организации можно воспринимать по-разному: иметь в виду определенное строение объекта с упорядоченной структурой; взглянуть на организацию более спрофилировано – как на искусственную группу в социуме, работающую как общественный институт и выполняющую общую для ее членов функцию.

Как явление организация чрезвычайно интересна, особенно ее общественная сторона, которая характеризуется присутствием надличностных образований – то есть ей присущи структура и механизм, адаптирующие ее к воздействию внешних факторов, специфическая внутренняя культура.

Именно общественная сторона, а точнее, ее важная составляющая – организационная культура, типология, систематизация различных видов организационных культур, является актуальной темой для исследований современных отечественных и зарубежных ученых.

Если говорить об организационной культуре, то она, в первую очередь, воспринимается как перечень проблем, составляющих основу ценностей и убеждений руководителя и персонала организации [3].

Под ценностями следует понимать те понятия, которые используют, как правило, для обозначения объектов, явлений и их свойств, а также абстрактных идей, воплощающих в себе обобщенные идеалы и выступающих, за счет этого, как эталон для определенной группы людей.

Организационная культура призвана выразить те основные общественные моменты, на которых строится деятельность всей организации. Это формирует фундамент, основные ценности, выражающие отношение к личности в рамках данной организации и вне их, к качеству услуг, предоставляемых клиентам, обязательства – этот перечень может быть бесконечным.

Понятно, что носителями организационной культуры выступают люди, и она получает свое отражение в традициях, ритуалах, нормах, комплексах правил, которые тщательно соблюдают все сотрудники организации.

В соответствии с системным подходом, следует считать, что одним из основных факторов успешной работы и полноценного функционирования систем является определение ее миссии и цели. Это можно признать наиболее влиятельной составляющей для формирования базы организационной культуры. Культурой организации определено содержание деятельности всех индивидов, она также выполняет функцию интеграции. Культура может считаться ресурсом, который организации могут эффективно использовать в том случае, если сформирован единый «язык культуры» в рамках данной организации, а ценности способствуют объединению людей, готовых разрешать конфликты и работать на ее благо.

Концепция конкурирующих ценностей Куинна – это теория, которая была разработана сначала в результате исследования, направленного на нахождение главных критериев эффективности организаций [1].

Опираясь на статистические данные, указанные в исчерпывающем списке критериев эффективности, Куинн в 1983 году обнаружил два основных измерения, которые лежат в основе концепций эффективности.

- Первое измерение относится к организационному фокусу: от внутреннего акцента на благополучие и развитие сотрудников организации к внешнему акценту на благополучие и развитие самой организации.

- Второе измерение характеризует структуру организации и представляет контраст между стабильностью и контролем, гибкостью и изменениями.

Данные два параметра вместе образуют четыре сектора.

Концепция конфликтующих ценностей была названа таким образом, поскольку, при первом взгляде на нее, кажется, что критерии в пределах данных четырех моделей содержат противоречивые идеи.

С одной стороны, организации должны были иметь высокую адаптивность и гибкость. С другой стороны, ожидается, что вместе с этим они будут стабильными и контролируемы. В этом заключается парадокс.

1. Модель налаживания человеческих отношений.

Данная модель уделяет огромное внимание гибкости и внутреннему фокусу. В качестве критериев эффективности организации, она выделяет сплоченность, моральный дух и развитие ее кадрового потенциала.

2. Модель открытых систем или адаптированности к окружающей среде.

Придает огромное значение гибкости и внешнему фокусу и делает акцент на подготовленности, развитии, приобретении ресурсов и внешней поддержки для компании.

3. Модель достижения рациональной цели.

Придает огромное значение контролю и внешнему фокусу. К факторам эффективности она относит планирование, постановку целей, производительность.

4. Модель целостности внутреннего процесса организации.

Концентрируется на контроле и внутреннем фокусе и делает акцент на важности информационного менеджмента, коммуникации, стабильности и контроля.

Другой вариант концепции конкурирующих ценностей касается лидерства. С целью систематизировать литературу по лидерству была использована концепция конкурирующих ценностей при определении организационной эффективности. В результате выделено восемь категорий поведения лидеров: роль наставника, роль фасилитатора, роль новатора, роль посредника, роль надзирателя, роль координатора, роль режиссёра, роль директора.

Конечная модель лидерства выведена теоретически и представляет собой «скорее гипотетическое, а не эмпирическое утверждение о перцептивной основе лидерства» [2].

Куинн считает, что более эффективные руководители наделены способностью играть несколько лидерских ролей, которые даже противоречат друг другу. От менеджеров ожидают, что они будут выступать во всех данных ипостасях. Кроме того, они должны одновременно учитывать и балансировать между требованиями, которые предъявляются каждой из моделей.

Проведенные исследования показывают, что концепцию конкурирующих ценностей можно использовать в организационном контексте. Ее можно применять как стратегический инструмент для разработки эффективных программ управления. Данная концепция может также быть задействована с целью помочь организациям проявить свою текущую и желаемую корпоративную культуру.

Кроме того, концепцию конкурирующих ценностей можно рассматривать в качестве инструмента для выявления пробелов в деятельности организации. Данная концепция также может помочь в обучении практикующих менеджеров, в интерпретации и понимании различных организационных функций и процессов.

И, наконец, еще одна возможная сфера применения: помочь членам организации лучше понять сходства и различия руководящих ролей.

Исходя из этого, эта модель очень проста для применения и понимания, и одновременно ее можно отметить как очень эффективную. Взяв ее в пример ученые всего мира обратили свое пристальное внимание на важность типологизации организационных культур,

Проводить исследования рекомендуется с помощью инструментаOCAI (Organizational Culture Assessment Instrument). Он создан в форме теста, требует индивидуальных ответов по каждому из аспектов организационной культуры.

Респондент должен оценить в баллах нынешнее состояние своей организации и то, какой бы он хотел бы видеть. Для этого разрабатываются бланки для тестирования, тестирование можно провести программно, на официальном сайте [3].

При совершенствовании и стремлении к развитию организационной культуры зарубежные и отечественные исследования выделяют ряд принципов организационной культуры, в соответствии с которыми и можно формулировать рекомендации для осуществления управления в дальнейшей деятельности:

- Принцип всеобщности. Организационная культура должна быть общепринятой, общей для большинства членов организации. При этом, в малом коллективе следует говорить даже не о большинстве, а о стремлении к единодушию, учитывая клановость коллектива.
- Принцип доступности предполагает ясность и простоту организационной культуры, что обеспечивает возможность ее понимания всеми работниками от руководящего уровня до простых рабочих организации.
- Принцип четкости и однозначности, то есть недопущение двойного толкования организационной культуры.
- Принцип априорности. Положение организационной культуры (например, цели или ценности) не должны требовать доказательств.
- Принцип уважения к индивидуальной личной культуре и национальной культуре. Организационная культура должна не противоречить и, ни в коем случае, не проявлять неуважение к культуре работников.
- Принцип обоснованности: корпоративная культура должна основываться на законах, национальной культуре, и соответствовать специфике деятельности организации.
- Принцип достигаемости основных целей и ценностей организационной культуры: для работника любого уровня или структурного подразделения должна существовать реальная возможность достигать цели, как общей – организационной, так и собственной, то есть иметь возможности самореализации.

Согласно этим принципам и на основе проведенных исследований по модели конкурирующих ценностей с использованием инструмента ОСАИ можно отметить, какими именно будут акценты новой культуры, выявить, что же останется в организации неизменным, и сконструировать систему целенаправленных действий, которые должны привести к желаемому, с точки зрения работников, результату.

Заключительный шаг рекомендаций состоит в разработке плана реализации. Именно он и станет началом процесса совершенствования организационной культуры. Необходимо определить несколько ключевых путей, над которыми сразу же можно начать работать. Действий, на которые должна быть направлена энергия и которые получают основную долю внимания, может быть не более семи. Предлагаются некоторые конкретные меры.

Таким образом, дальнейшее совершенствование организационной культуры может базироваться на основе теории конкурирующих ценностей. В современных исследованиях выявление различий в организационной культуре компании должно привлечь внимание руководителей и заставить их пересмотреть определенным образом управленческую политику. Главное, чтобы все мероприятия были направлены на формирование уважения к компании, с которой связана жизнь каждого сотрудника, искреннего желания работать в ней долго и плодотворно, поддержки желаемых клановых и адхократических ориентаций согласно моделям открытых систем и человеческих отношений, следуя стремление рыночных ориентаций, как того хочет руководство.

Список использованных источников

1. Благодир Л.М., Петрик В.І., Принь І.-М.О. Концепція ефективності фірми в дослідженнях західних науковців : Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 13, част. 1. С. 18–23.
2. Концепция конкурирующих ценностей [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://mesh-work.com/news/2015/12/18/konceptsiya-konkuriruyushih-cennostej/>.
3. Офіційний сайт методики OCAI [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.ocai-online.com>.
4. Очирова Л.И. Организационная культура и ценностные ориентации личности работника : Вестник Бурятского гос. ун.-та // Образование. Личность. Общество. 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-i-tsennostnye-orientatsii-lichnosti-rabotnika>.

**ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА БЕЛАРУСИ:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Козлович А. В., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В настоящее время существует немало типологий национальных деловых культур. Одна из них принадлежит голландскому ученому Г.Ховстеде. При исследовании он применял, например, такие параметры как «мужественность-женственность», «индивидуализм-коллективизм», «стремление к избежанию неопределенности». Считается, что если в обществе доминируют мужские начала, то оно более ориентировано на инновации, на рост конкурентоспособности, на достижение целей и победу. Если же в обществе доминирует женское начало, то это означает, что оно ориентировано на согласие, взаимопомощь, сотрудничество. Параметр «индивидуализм-коллективизм» показывает, что доминирует в обществе: индивидуализм или коллективизм. Признак «стремление к избежанию неопределенности» показывает степень стремления людей избежать ситуаций неопределенности, в которых они чувствуют себя неуверенно. В культурах с высоким индексом неопределенности люди ощущают потребность в ясности и порядке, неопределенные ситуации вызывают беспокойство. В культурах с низким индексом неопределенности изменения принимаются более легко, сотрудники рассчитывают часто менять место работы. Такого рода общества не избегают риска.

К сожалению, в Беларуси масштабные социологические опросы по методике Г. Ховстеде не проводились. В то же время есть некоторые данные, которые получены в результате опроса 100–200 человек. Например, по данным Лемещенко П.С. и Сидоровой А.М. для Беларуси характерны низкий индивидуализм, высокий уровень избегания неопределенности, умеренная степень маскулинности. Данные индексы, по результатам их исследований, составили соответственно: 38,8, 75,8, 48,4 [1, с. 56]. Для сравнения можно отметить, что по данным исследования Г.Ховстеде для США, например, индекс индивидуализма равен 91, индекс избегания неопределенности – 46, индекс мужественности – 62. Для России данные индексы составили соответственно: 39, 95, 36 [2, с. 92]. Следует иметь в виду, что данные индексы могут варьировать от 0 до 100. Итак, мы видим, что, несмотря на десятилетия рыночных преобразований, общественное сознание белорусов нельзя назвать рыночным. Иначе говоря, существующая сейчас в Беларуси деловая культура впитала в себя некоторые основы западной бизнес-культуры, но советское прошлое, белорусский менталитет продолжают играть важную роль в деловых отношениях. Не следует забывать, что историческое развитие Беларуси отнюдь не способствовало формированию у населения характеристик, требующихся для рыночных отношений. Исторические условия способствовали распространению такой, например, характерной черты как высокое избегание неопределенности. Люди

привыкли ориентироваться на четкие правила и инструкции, указания и нормы поведения. Инициатива и активность особо не приветствовались. Недаром появилось выражение «инициатива наказуема». Белорус осторожен, он не привык рисковать. При введении каких-либо новаций, инструкций к ним относятся чаще всего очень недоверчиво и недоброжелательно.

С точки зрения концепции Г.Ховстеде на уровне страны в целом нам предстоит и дальше двигаться в сторону индивидуализма, уменьшения дистанции власти, снижения уровня избегания неопределенности, роста доли мужского начала в культуре. В принципе, если посмотреть результаты исследований по методике Г.Ховстеде, то такую картину мы наблюдаем в России, Китае, Казахстане и других странах. Беларусь в этом плане вряд ли будет иметь какие-то существенные отличия. Указанное движение осуществляется как стихийно, так и целенаправленно. В силу ряда причин человек во многих случаях перестает надеяться на государство и надеется большей частью на самого себя или своих родственников (жилье, образование, медицина, старость). Уровень патернализма в нашем обществе идет на убыль. С другой стороны, государство, принимая соответствующие законы, снижает уровень своих социальных обязательств и как бы говорит гражданам: больше шевелитесь, повышайте квалификацию, активнее ищите новые места работы и, наконец, сами их создавайте.

Проводя рыночные экономические реформы, мы внедряем другую культуру труда, другую систему отношений собственности и взаимоотношений между людьми, другие ценности начинают господствовать в нашей жизни. Как правило, внедряемые новшества базируются на протестантской деловой культуре, для которой характерны индивидуализм, стремление к обогащению, готовность к риску и конкуренции и т. п. Наша же деловая культура базировалась на ценностях православия (соборность, нестяжательство, помощь слабейшему). Многое у нас остается с советских времен. Наши люди привыкли к патернализму, равенству, видят в другом человеке, прежде всего, сотоварища, а не конкурента. Поэтому рыночное реформирование нашей экономики приводит к столкновению ценностей, к взаимодействию деловых культур (старой и внедряемой новой). Это взаимодействие деловых культур может быть как болезненным, так и относительно безболезненным. Например, в советское время одной из характерных черт деловой культуры называли «штурмовщину», «аврал», которые часто применялись с целью выполнения плана (в конце месяца, квартала, года). Ясно, что такие приемы выполнения плана не могли позитивно сказаться на качестве труда и продукции. Уход от такой мобилизационности прошел вполне естественно (исчезло «громадьё планов») и безболезненно.

На уровне организаций в современных условиях важнейшим фактором формирования деловой культуры является опыт зарубежных компаний, прежде всего образцы ведения бизнеса американскими и западноевропейскими компаниями. Он внедряется на практике как целенаправленно, так и стихийно. Это и не удивительно, так как в стране работают сотни зарубежных компаний и предприятий с зарубежным капиталом. Внешний фактор в современных условиях оказывает влияние на изменение деловой культуры и по другим направлениям. Например, внешнее воздействие на отечественную деловую культуру происходит через заимствование стандартов и технологий. Будь то бухгалтерский учет, бизнес-процессы, экологические стандарты и т. д. Обычно такое заимствование вынужденное, принудительное. Бизнес-образование также вносит определенную новизну в деловую культуру на протяжении последних 30 лет.

Помимо западной корпоративной культуры к важным факторам формирования деловой культуры организаций на постсоветском пространстве относят советское наследие и специфику отрасли.

Такие советские ценности как коллективизм, патернализм, соревнование (не путать с конкуренцией), бесплатный обмен передовым опытом, наставничество, гарантированность рабочего места, уравнительность в распределении материальных благ, доска почета, субботники и т. п. все более уходят в прошлое и все менее определяют национальную деловую и

организационную культуру. На смену им приходят рыночные ценности западноевропейского или американского типа. Но как они ложатся на нашу почву? Далеко не лучшим образом. Не все они воспринимаются позитивно. Например, одна из основных черт американской корпоративной культуры – поощряемое и узаконенное стукачество. Это называется «честность перед компанией». Честны ли твои коллеги и хорошо ли они работают? В том же «МакДональдсе» к этому приучают, оказывается, с молодых ногтей. При приеме на работу там раздают анкету, где помимо прочих содержится вопрос: «Как Вы поступите, если работающий рядом сотрудник съест гамбургер?» Удовлетворительным считается ответ: «Доложу начальству». По словам бывших сотрудников «МакДональдса», это рождало нездоровую атмосферу доносов и слежки. (3, с. 237).

В белорусских организациях наблюдается значительная концентрация власти у руководства. Действия начальства не обсуждаются, руководитель воспринимается как безусловный лидер, практикующий, тем не менее, авторитарный стиль управления, который сопровождается безынициативностью подчиненных, избеганием ответственности и прямой их зависимостью от начальства. Подавление инициативы подчиненных мешает развитию организации, ее приспособлению к новым экономическим условиям хозяйствования.

Часто система принятия решений на белорусских предприятиях представляет собой причудливую «смесь» централизации и некоторых демократических процедур. Без руководителя решения не принимаются, полномочия не делегируются, демократические дискуссии не приветствуются и сводятся к формальностям. Господствует принцип «начальству – видней».

Для белорусских организаций характерна в целом большая дистанция между управляющими и управляемыми. В результате «верхи» недополучают ценную информацию снизу, а «низы» плохо понимают цели и приоритеты главного начальства. В этом же ряду можно назвать низкую взаимную обязательность между сотрудниками: обещание что-то сделать нередко оказывается просто способом завершить нежелательный разговор без намерения выполнить обещанное на самом деле.

Существующая система управления предполагает, как и в советское время, естественный подбор лояльных, замкнутых в общении, предсказуемых людей, «заточенных» на выполнение поручений. Зачастую подбор новых сотрудников осуществляется по неформальным каналам – среди родственников и знакомых, а не по деловым качествам. Сохраняется значительная зависимость условий и оплаты труда наемных работников от взаимоотношений с руководителем, а не от их квалификации и результатов работы. Особенно это характерно для малых городов.

Важным недостатком управления продолжает оставаться репрессивное руководство: наказаний намного больше, чем поощрений. Руководство организаций делает упор на осуществление функций контроля. В условиях кризиса или совершения ошибки ищутся виноватые, а не анализируются причины и варианты их избегания в будущем.

Некоторые белорусские исследователи главное направление совершенствования деловой культуры видят в активизации привлечения иностранного капитала, в нем видят также главный фактор роста национальной экономики. «Иностранные инвесторы — авантюрные и скептические, аполитичные и прагматичные, циничные и романтические являются прямым каналом для самой быстрой передачи управленческих, финансовых, технологичных, культурных и иных ценностей... По сути иностранные инвесторы через свое посредничество обеспечивают встраивание национальной культурной матрицы в глобальную» – отмечается в одном из таких исследований [4, с. 99]. С этим можно согласиться. Но авторы идут дальше и предлагают полностью менять («раскодировать»), а не совершенствовать сложившуюся культурную матрицу. Поэтому основную задачу они видят, прежде всего, в создании благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов, обеспечении для них соответствующих преференций. Все это, конечно, надо делать. Но возникает вопрос: до какой степени? Нам полностью надо перекодироваться, то есть поменять свой культурный код (на

основе привития западных ценностей, отказа от всего советского, государственного патернализма) или совершенствовать существующую культурную матрицу? Авторы утверждают, что без перекодирования нам успеха не видать. Иначе говоря, нам предлагают поменять наш национальный характер (культурную матрицу) или, говоря современным языком, идентичность. На наш взгляд, задача заключается не в поголовном отказе от наших ценностей и традиций и переходе на западные, а в своеобразном синтезе, соответствующем современным условиям.

Сейчас понятно одно: деловая культура Беларуси и на национальном уровне, и на уровне организаций носит переходный характер. Она пока еще не устоялась. Вместе с тем, уже пришло четкое понимание, что деловая культура является важным фактором роста эффективности производства и управления.

Список использованных источников

1. Лемещенко, П.С., Сидорова, А.М. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия: Научное издание / П.С. Лемещенко, А.М. Сидорова. – Мн.: Мисанта, 2013.
2. Латова, Н.В. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей / Н.В. Латова, Ю.В. Латов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 80–102.
3. Корпоративная культура: проблемы и тенденции развития в мире и в России / Институт социально-политических исследований РАН. – М.: Наука, 2011.
4. Рудый, К.В., Котляров, И.В., Лашук, И.В. и др. Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование / под общей научной редакцией К.В.Рудого. – Мн.: Издательский дом «Звезда», 2017.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УСТРОИТЕЛЕЙ МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПЕРЕД УЧАСТНИКАМИ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ

Костюкова С. Н., Храмович И. А., *Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь*

Опыт развитых стран показывает, что страхование является одной из наиболее развивающихся отраслей экономики. Данная отрасль обеспечивает приток долгосрочных инвестиций в экономику, тем самым повышая её конкурентоспособность. Перспективы развития отечественного страхования и его влияние на экономику очевидны: в настоящее время страхование – это один из стратегических факторов эффективного функционирования и развития финансово-хозяйственных отношений в стране.

Рынок страховых услуг в Республике Беларусь ещё не получил надлежащего развития. На данный момент предоставляются услуги по страхованию личного имущества, жизни, бизнеса, гражданской ответственности и др. Они направлены на страхование от предполагаемых вами ситуаций. Из этого возникает вопрос, как застраховать себя от непредвиденных ситуаций в случае посещения массовых зрелищных мероприятий? Актуальность данного вопроса подтверждается большим количеством произошедших чрезвычайных обстоятельств за последние семь лет. Согласно статистике, публикуемой Министерством по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь, о количестве чрезвычайных ситуаций, произошедших в период с 2012 общее количество чрезвычайных ситуаций в Республике Беларусь в 2012 г. составляло 7435, к 2017 г. отмечено снижение до 5314. Однако в 2018 г. наблюдается рост на 793 чрезвычайные ситуации, в результате зафиксировано 6107 [1]. К чрезвычайным ситуациям относят аварии, экологические выбросы, природные катастрофы, пожары и др.

Вместе с тем не стоит забывать о таких событиях, как взрывы на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года, теракт 23 октября 2002 года в театре на Дубровке в Москве, теракт 11 апреля 2011 года в минском метрополитене, пожар 26–28 марта в торговом центре «Зимняя вишня» в Кемерово. Возникает вопрос, как застраховать ответственность субъекта хозяйствования или же человека от таких чрезвычайных ситуаций?

Цель статьи: на основе анализа существующей системы рисков выделить новый вид риска и предложить новый способ воздействия на него в случае возникновения непредвиденных чрезвычайных ситуаций при проведении массовых мероприятий.

В целях решения указанной проблемы предлагается ввести в Республике Беларусь новый вид страхования – страхование ответственности от непредвиденных чрезвычайных ситуаций при проведении массовых мероприятий. Причем заинтересованными лицами в этом договоре страхования являются как коммерческие организации – организаторы массовых зрелищ, так и сами участники. В данном случае следует определить вид риска и способы воздействия на него.

Так, Н.Б. Грищенко приведена определённая классификационная система рисков, которые характерны для экономической среды. В зависимости от рискового события различают чистые и спекулятивные риски. На рисунке 1 представлена классификационная система рисков.

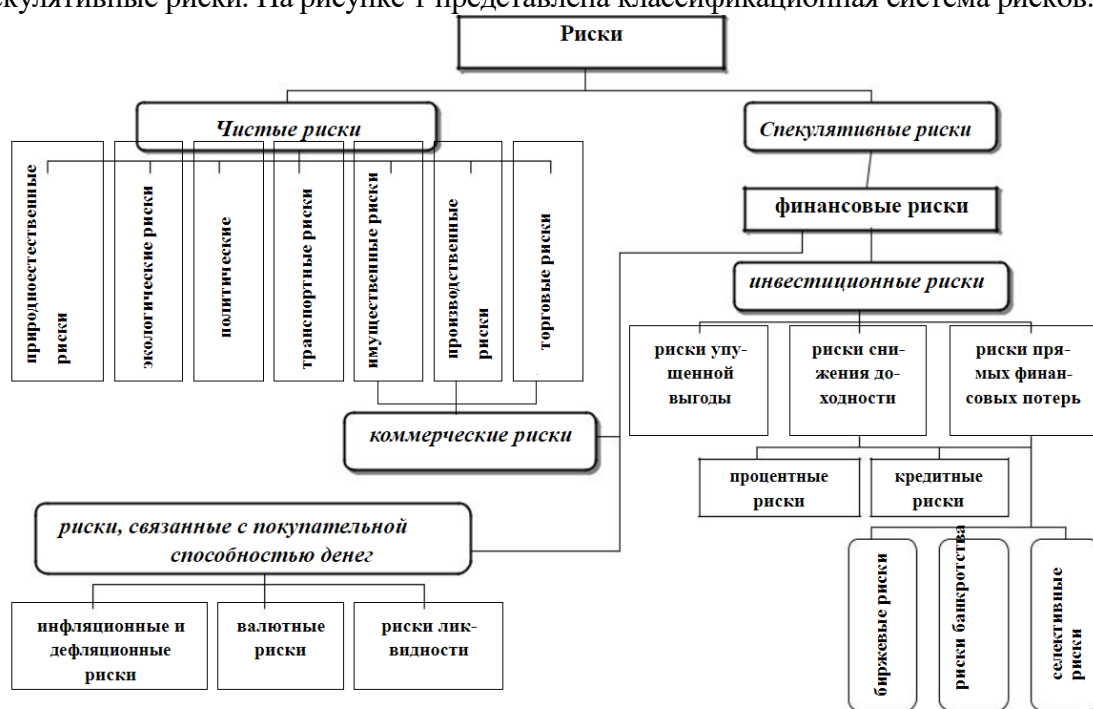


Рисунок 1 – Классификационная система рисков

Источник: [2, с. 30].

Чистый риск подразумевает под собой возможность получения отрицательного или нулевого результата. Новый вид страхования защищает людей от непредвиденных рисков, связанных с чрезвычайными ситуациями, которые несут за собой отрицательный результат. Теракт, пожар, взрыв, обрушение строения, ненамеренная порча имущества – все эти события несут лишь отрицательный эффект. Поэтому страхование ответственности от непредвиденных ситуаций можно выделить как новую разновидность чистого риска – непредвиденные риски в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Появление новой разновидности риска ведёт не только к изменению классификации, но и к модернизации процесса управления рисками. Управление риском – многоступенчатый процесс, цель которого в уменьшении или компенсации ущерба для объекта при наступлении неблагоприятных событий. На рисунке 2 представлены основные этапы управления рисками, предложенные Н.Б. Грищенко.

На этапе выбора метода воздействия на риски планируется минимизация возможного ущерба в будущем, для чего применяются различные способы и методы его уменьшения. Выбор методов воздействия на риск должен происходить в сравнении их эффективности (выбирается наиболее выгодная для организации модель посредством соотношения затрат и возможного покрытия убытков), в том числе должны рассматриваться варианты комплексного использования методов.

Процесс непосредственного воздействия на риск на рисунке 2 представлен в трёх основных способах: снижение, сохранение и передача. В некоторых новых работах на тему страхования выделяют четвёртый способ – исключение. Внедрение страхования ответственности от непредвиденных обстоятельств (непредвиденного риска) приводит к появлению пятого способа непосредственного воздействия на возможный риск – страхование риска. В этом случае мы уменьшаем размер возможного ущерба посредством создания резервного страхового фонда у страховой организации, который будет использован в случае необходимости покрытия убытков.

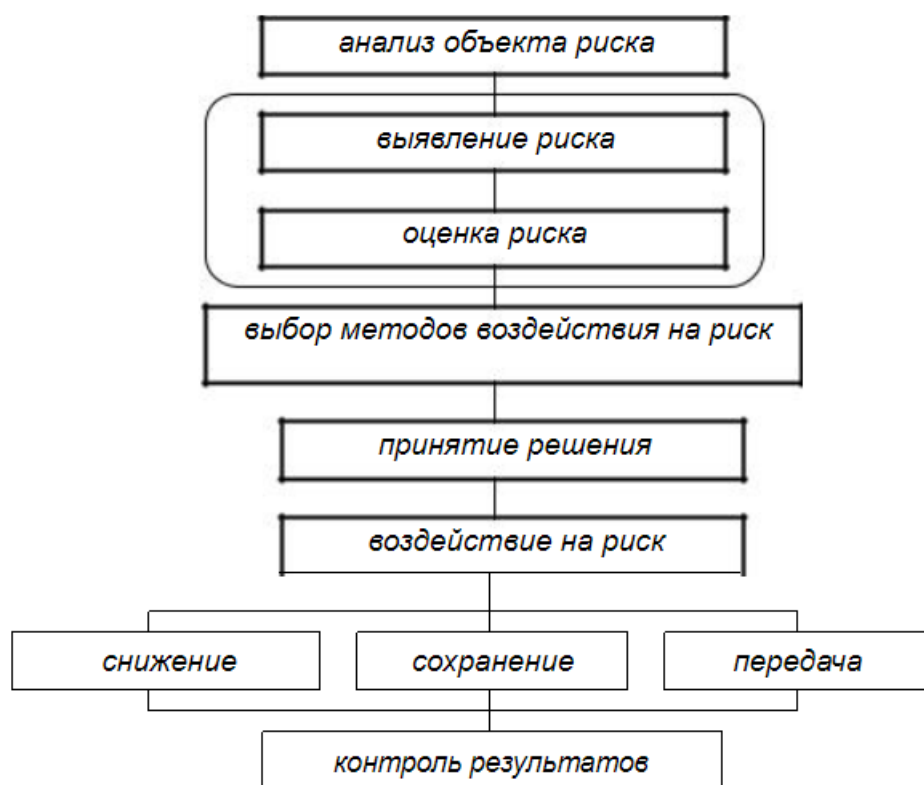


Рисунок 2 – Общая схема процесса управления рисками

Источник: [2, с. 34].

Идентификация нового вида риска возникновения непредвиденных чрезвычайных ситуаций в местах проведения массовых мероприятий позволяет понять необходимость включения его в систему классификации рисков. А также предложить новый способ воздействия на риск, проводить его страхование. Это позволит страховщику расширить спектр страховых услуг и увеличить доходы, а страхователи (организации, проводящие массовые зрелища), и участники, приобретают возможность уменьшить потери (сократить расходы) на возмещение ущерба в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Список использованных источников

1. Сведения о ЧС / Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <https://mchs.gov.by/ministerstvo/statistika/svedeniya-o-chs/>. – Дата доступа: 07.02.2019.
2. Грищенко, Н.Б. Основы страховой деятельности: учеб. пособие / Н.Б. Грищенко. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 352 с.

АУТСОРСИНГ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Куган С. Ф., *Брестский государственный технический университет, г. Брест, Беларусь*

Логистические бизнес-процессы в логистических кластерах или промышленных кластерах имеют достаточно сложную структуру. Многие компании, входящие в состав кластерных образований, используя современные подходы к оптимизации цепочек поставок, создают потребительскую стоимость в рамках концепции управления логистикой, что сокращает общие издержки на перемещение товарных потоков и, как следствие, снижает общие затраты. Для этого, реализуя процесс кооперации, как правило, используют аутсорсинг (передачу выполнения определенных логистических функций третьей стороне, логистическому провайдеру). Подобная стратегия позволяет успешно реагировать на изменяющиеся запросы потребителей, ведь аутсорсинг представляет собой особую форму деловых отношений и может быть отнесен к числу наиболее удачных институциональных инноваций.

Необходимо отметить, что с развитием интеграционных процессов возникают все новые варианты логистического аутсорсинга в виде провайдеров логистических услуг (3PL-, 4PL-, 5PL-провайдеры), которые являются интеграторами всей логистической цепи [1].

Функционирование логистических систем, в основе которых заложен механизм аутсорсинга, направлено на развитие диапазона дополнительных видов деятельности предприятий входящих в кластеры через снижение стоимости перемещения грузов, административных и транзакционных издержек, а также расширение доступа к активам рынка.

Прежде чем принять соответствующее решение о фактическом уровне управления процессом аутсорсинга необходимо рассмотреть две типичные ситуации:

1. Организация имеет компетентность и способность выполнить процесс, но хочет передать его на аутсорсинг (по коммерческим или другим причинам).

Критерии управления процессом перемещения грузов или другими процессами сферы сопряжения, как правило, уже определены, и могут быть определены как требования для поставщика процесса аутсорсинга, в случае необходимости.

2. Организация не имеет компетентности выполнить процесс непосредственно, и передает его на аутсорсинг [2].

Методы управления, предложенные поставщиком процесса аутсорсинга, оцениваются заказчиком услуг. Если заказчик не может сам провести оценку, то возможно привлечение внешних специалистов или независимых экспертов.

Представляется возможным рассматривать логистический аутсорсинг как деятельность определенного вида с реализацией вспомогательных операций – консультативных, информационных, финансовых.

Если говорить об аутсорсинге транспортных услуг, то оптимальным считается соотношение использования собственного автотранспорта и услуг логистических операторов в сфере транспортного аутсорсинга в равных долях. Реализация такого вида взаимоотношений включает, как правило, передачу компании третьей стороны перевозку грузов, таможенное оформление, складирование, доставку грузов «под ключ» D2D (Door to Door). Как показывает зарубежный опыт (страны Евросоюза) около 2/3 всего объема перевозок грузовым автомобильным транспортом выполняется аутсорсерами [3].

Использование логистического аутсорсинга позволяет не только снизить расходы на транспорт, но и на работы склада по погрузке-разгрузке, увеличить оборачиваемость материальных ресурсов и в целом повысить качество работ по услуге. Другими словами, логистический аутсорсинг представляет собой систему управления целым спектром услуг в области логистики реализуемых сторонними организациями. Если контроль услуги осуществляется самим заказчиком услуги, то выполнение работ происходит вне его компетенции. В качестве сторонних организаций или организаций третьей стороны выступают провайдеры. Они являются посредниками системы товародвижения, выполняя многообразные функции транспортировки, складирования, торговли лучше, быстрее и дешевле.

Наиболее целесообразно использовать услуги логистических провайдеров предприятиям малого и среднего бизнеса, которые в силу недостаточности средств не могут развивать собственную логистику.

Как правило, сторонним организациям передается часть функций, что позволяет снизить их себестоимости за счет специализации посредника и достаточно большого числа клиентов обслуживаемых провайдером. Кроме того, организация, отдавая ряд логистических функций в виде управления движения товаров, консультирования и безопасности, все внимание направляет на деятельность основного вида.

Мировой опыт в сфере логистического аутсорсинга можно условно разделить на следующие направления:

1) транспортные услуги, которые заказывают в том случае, если компания-заказчик сама может осуществлять экспедирование. В данной ситуации провайдер осуществляет только перевозку груза, а оформление документов и сопровождение грузов организация осуществляет собственными силами;

2) транспортные и экспедиционные услуги достаточно востребованы, поскольку включают полную координацию грузоперевозки;

3) таможенное оформление – услуги по работе с таможенными органами в правовом поле;

4) складские услуги – это аренда оборудованного помещения (склада) соответствующего нормам;

5) координация процесса закупок, упаковка/переупаковка товаров, складирование и т. д. – подобная услуга предназначена для компаний, имеющих в своей организационной структуре довольно разветвленные филиальные (торговые) сети;

6) комплексные услуги обычно представляет единый логистический оператор, имеющий в своем распоряжении все ресурсы, необходимые для реализации логистических бизнес-процессов по всей логистической цепочке компании-клиента. Данная комплексная услуга востребована, как правило, компаниями, алгоритм поставок которых достаточно сложен и имеет несколько промежуточных этапов. По сути, это услуга по товародвижению от производителя к потребителю.

Прежде чем решить какие функции передать на аутсорсинг логистическому провайдеру, необходимо реально оценить свои возможности в части организации собственной логистики. Это решение должно опираться на стратегию развития предприятия, плановые расчеты, касающиеся частоты и сложности поставок товаров.

Характер такого управления будет зависеть от содержания аутсорсинга, связанного с ним риска, и компетентности поставщика, его способности отвечать требованиям процесса. Привлеченная для выполнения процессов (аутсорсинга) организация не обязательно должна иметь сертифицированную Систему менеджмента качества (СМК), но она должна продемонстрировать способность выполнения процессов.

Процессы аутсорсинга взаимодействуют с другими процессами СМК, которые могут выполняться организацией непосредственно, или в свою очередь могут быть переданы на аутсорсинг. Все подобные взаимодействия должны находиться под управлением

организации. Кроме того, важное значение имеет наличие современной информационной системы, которая будет осуществлять мониторинг контролируемых процессов и осуществлять взаимодействие с клиентами. Вариантом, реализующим такое взаимодействие, является система открытого управления (Open book), принцип работы которой базируется на прозрачности предоставляемой информации о формировании стоимости услуг, которые логистический оператор предоставляет заказчику. Т.е., организация-заказчик видит, из каких расчетных позиций складывается стоимость работ, которые предоставляет провайдер. Для упрощения работ и снижения стоимости для заказчика многие провайдеры используют сеть кросс-докинговых платформ, представляющих собой процесс приемки и отгрузки товаров и грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения.

Оценить перспективы развития логистического аутсорсинга в нашей стране и провести эмпирическую оценку предпосылок возможно через освещение возможностей его развития. Общая проблема развития логистического аутсорсинга в стране связана с общими макроэкономическими сложностями масштабирования данного бизнеса, рост которого вполне может быть поддержан спросом.

Перспективными направлениями развития рынка логистического аутсорсинга является: дальнейшее формирование рыночного пространства логистического аутсорсинга в сфере бизнеса и кластерных образований; рост доли логистического аутсорсинга не только на международном, но и на местном, региональном, республиканском уровнях; внедрение в сферу бизнеса новых логистических технологий аутсорсинга с использованием глобальных сетей Интернета; дальнейшая реализация стандартов качества логистического аутсорсинга; вхождение Республики Беларусь в мировое сообщество для притока инвестиций и международного сотрудничества.

Список использованных источников

1. Гузенко, Н. В. Диверсифицированное развитие логистических услуг грузовых операторов на железнодорожном транспорте: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Гузенко Наталья Владимировна; [Место защиты: Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»]. – Ростов-на-Дону, 2013.
2. Гриценко, С.И. Транспортно-логистические кластеры в Украине: пути становления и развития: Монография. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 218 с.
3. Гарбуз, Н. В. Развитие логистических услуг в Республике Беларусь: тенденции и перспективы : сб. ст. / Н. В. Гарбуз. – Минск: Центр «БАМЭ-Экспедитор», 2014. – 96 с.

КОСМОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Кудрявцева В. И., *Международный университет «МИТСО»,
г. Минск, Беларусь*

Концепция управления персоналом организации включает в себя определённую методологию управления, а также соответствующие технологии в рамках целостной системы.

Системный подход заложен изначально в социокосмономическом моделировании различных общественных процессов [1]. Системный набор ритмов в космономической модели отражает полициклическую или полиритмическую организацию конкретного объекта (через планетарные ритмы движения), которая позволяет при необходимости точно прогнозировать время проявления, кроме социальных, тех или иных экономических событий, и в частности - кризисов. Космономическая модель является по существу информационной моделью организации [2]. Любой социальный объект, в том числе организация, состоит из личностей, которые входят в него как неотъемлемая часть. Следовательно, космономическую теорию в полной мере можно рассматривать в отношении управления персоналом организации.

Методология управления персоналом предполагает рассмотрение в качестве объекта управления сущность персонала организации, процесс формирования поведения индивидов сообразно целям и задачам организации, методы и принципы управления персоналом.

Исходным пунктом методологии управления персоналом является то, как она рассматривает сущность персонала организации. Исторически первыми концепциями управления персоналом были концепции научного управления (конец XIX – начало XX вв.), концепция человеческих отношений (20-е гг. XX в.), концепция контрактации индивидуальной ответственности (середина 50-х гг. XX в.), концепция командного менеджмента (70-е гг. XX в.). За последние полтора – два десятилетия из всех организационных ресурсов именно «человеческий ресурс» стал рассматриваться как скрывающий наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования современной организации, получив даже название «человеческий капитал». Человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. В рамках концепции «человеческих ресурсов» используется модель индивидуальной стоимости работника, основанная на понятиях условной и реализуемой стоимостей. Она фактически описывает зависимость стоимости человеческих ресурсов от степени их удовлетворенности. При этом только материальная удовлетворенность является не очень надежным мотивом к тому, чтобы человек оставался работать в организации (что повышает его реализуемую стоимость), поскольку конкуренты могут предложить более высокий уровень зарплаты. В настоящее время в основе концепции управления персоналом организации лежит все возрастающая роль личности работника, знание его психологии и мотивации, грамотное направление его деятельности на задачи организации.

Космономические технологии (КТ) позволяют проводить исследования, пользоваться их результатами для объективного определения психологических особенностей личности и для определения предрасположенности человека к определенному роду профессиональной деятельности. Ритм оказался таким физическим принципом, без которого немислима самоорганизация любых систем, целеполагание и смысловое содержание, с которым так тесно связано понятие информации [3].

Тема отражения космических влияний в человеческой психике и формирования соответствующих архетипов в коллективном бессознательном была сферой научных интересов Карла Юнга. Он использовал в своих исследованиях древние представления о космических циклах, а также изучал воздействие Луны на личность и общество. Сегодня развитие компьютерных технологий позволяет проводить статистически обоснованные исследования на более широкой выборке, чем во времена жизни К. Юнга. Автором было проведено исследование в сфере криминологии, которое было посвящено анализу деятельности и психологии сексуально мотивированного преступника, особенностей его жертв, взаимосвязи «преступник-жертва» на примере дела А. Р. Чикатило «Лесополоса». Оно показало, что ритмическая структура человека в космономической модели отражает характерологические особенности личности.

Мир непрестанно меняется. Сегодня уже речь идёт о развитии информационных технологий и движению к состоянию «Индустрии 4.0» с её киберфизическими, интеллектуальными и самообучающимися системами организации производства. В менеджменте преследуется цель достигать всё большего удовлетворения потребностей персонала и заинтересованности каждого работника в общем деле организации. Пирамида потребностей по А. Маслоу венчается вершиной удовлетворения потребности личности в самореализации. Именно в идее самореализации и заключается отличие космономической концепции управления персоналом от концепции «человеческих ресурсов».

Самореализация личности – воплощение ею своих способностей, талантов, задатков, желаний, стремлений, которые не всегда бывают связаны сугубо с профессиональной деятельностью, но могут находить своё воплощение в социальной сфере, организаторских проявлениях и т. д. По мнению Э. Фромма, самовоплощение – важнейший плод усилий каждого

индивида. Запускной механизм этого процесса – самоактуализация, – по мнению А. Маслоу, является ключевым мотивационным фактором личности, помогающим ей обрести смысл земного существования.

Космономические технологии позволяют приблизиться к пониманию, в чем именно состоит самореализация той или иной личности, как можно было бы в наиболее приемлемой организации форме использовать её потенциал, учитывая также когнитивную сложность личности. С экономической точки зрения, наибольшего эффекта можно было бы ожидать от работника, который не только чувствует в той или иной организации психологический и материальный комфорт, но и находит свою самореализацию как личность и профессионал, работая в коллективе единомышленников.

Формирование коллектива единомышленников с помощью космономических технологий – также достижимая задача. Различные объекты и субъекты, обладающие разной ритмической структурой, можно между собой сравнивать на предмет «совместимости» – ведь ритмы вступают друг с другом в те или иные режимы резонанса. В таком случае, можно заранее сориентироваться во взаимоотношениях с членами коллектива, с тем или иным деловым партнёром, с интересующими целевыми лицами, создавать наиболее эффективно и гармонично работающие команды [4, с. 129].

Методология управления персоналом решает также задачу формирования поведения индивидов сообразно целям и задачам организации. Космономические технологии позволяют грамотно организовать тайм менеджмент работника, планировать, когда именно по календарному времени наиболее эффективно можно было бы осуществлять те или иные значимые действия, проводить мероприятия. Ведь ритм оказался таким физическим явлением, которое позволяет отсчитывать время [3].

В отношении же методов и принципов управления персоналом в рамках современных концепций управления можно эффективно использовать достижения психологии, исходящие из того, что во главе угла стоит личность, её потребности и возможности совершенствования.

Технологии управления персоналом предполагают: организацию отбора и найма персонала, его профессиональную и деловую оценку, обучение, адаптацию в коллективе, управление служебно-профессиональным продвижением и деловой карьерой, разрешение конфликтов, мотивацию труда, высвобождение персонала, управление безопасностью персонала и ряд других организационных мероприятий.

Наибольшие усилия кадровых подразделений (по затратам времени) сегодня направлены на подбор кандидатов на вакантные должности, совершенствование трудовых отношений, разработку и реализацию учебных программ и программ социального развития. При этом анализ реализации функции отбора персонала в белорусских и российских организациях позволил выявить ряд проблем, обусловленных сильным влиянием субъективного фактора на отбор, отсутствием отработанных технологий планирования, набора и отбора и (или) некомпетентным их исполнением. Среди методов отбора преобладает анализ документов и результаты неструктурированного собеседования [5]. Кадровыми агентствами иногда используются и нетрадиционные методы подбора и оценки персонала, такие как полиграф, некоторые виды психоанализа и даже графология, соционика или диагностика по голосу. Их применение достаточно спорно, поскольку результаты, показанные в ходе таких исследований, могут оказаться весьма субъективными [6].

При подборе кандидатов космономические технологии позволяют оперировать объективными критериями описания личности, заложенными в космономической модели. И даже при таком методе подбора кадров, как скрининг, без анкетирования и традиционного составления психологических портретов, без предварительного собеседования, но при использовании КТ, появляется возможность определять объективное характерологическое описание личности, ведущую мотивацию, потенциал к руководящим должностям, проблемные темы для дальнейшего обучения и развития, степень конформности (адаптационные качества) и

конфликтности, формировать ритмически совместимый коллектив. В дальнейшем метод интервью и тестирование позволил бы дополнить общую картину. Комплексное применение методов может дать необходимые для организации результаты с наименьшими потерями средств и времени, и недостатки одних методов будут компенсироваться за счет достоинств других. В то же время, КТ при отборе и найме кадров находят наиболее эффективное применение при таком методе подбора персонала, как *preliminaring* (прелиминаринг), то есть когда организация нацелена на долгосрочное сотрудничество, создание прочного и продуктивного коллектива работников.

Прогностические возможности космономической методологии позволяют определять, в каком индивидуальном возрасте вероятно максимальное раскрытие потенциала в самореализации личности, что возможно использовать в целях служебно-профессионального продвижения и деловой карьеры. Кроме того, использование знаний об индивидуальных кризисных ритмических режимах и времени их проявлений позволяет грамотно управлять стрессами и безопасностью персонала.

В наше время процессы, происходящие в экономике, широкомасштабное внедрение Интернета, который дает возможность быстро ориентироваться в вакансиях на рынке труда, глобализация бизнеса всё более подводят к ситуации, когда работники делают карьеру не в организации, а на рынке. Поэтому первостепенной задачей руководства компаний и отделов по управлению персоналом становится поиск и удержание профессиональных и креативных сотрудников [5, с. 2]. В этом смысле переход к идее самореализации личности в условиях организации является наиболее перспективным.

Неизбежный поворот сознания работающего к потребителю, а не только к начальнику, к прибыли, а не к расточительству, к инициативе, органически происходящей из стремления самореализации, а не к бездумному исполнению может осуществляться сообразно с переходом к социальным нормам, базирующимся на здоровом экономическом смысле, не забывая важности нравственного подхода при решении организационных задач.

Список использованных источников

1. Кудрявцева, В. И. Методологические основы социального прогнозирования (универсумный подход): Дис. ... канд. соц. наук: 22.00.01 / В. И. Кудрявцева. – Мн., 2001. – 108 с.
2. Кудрявцева, В. И. Космономическая теория организации и прогнозирование организационного поведения // Беларусь 2030: государство, бизнес, наука, образование: Материалы V Международной научной конференции, посвящённой 20-летию образования экономического факультета БГУ 14 декабря 2018 г. – Мн.: «Право и образование», 2018. – С. 141–143.
3. Ловецкий, Г. И., Александров, М. А. Ритм как физическое явление и философский принцип: развитие идей А. Л. Чижевского // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2016. – № 7. – Ч. 2. – С. 102–108.
4. Кудрявцева, В. И. Космономическая методология прогнозирования и планирования в стратегическом и оперативном менеджменте // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: Материалы 13-го Международного научного семинара, проводимого в рамках 15-й Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике», ФММП, БНТУ – Минск: «Бестпринт», 2017. – С. 127–129.
5. Шевченко, О. П., Демьянченко, Н. В. Отбор и найм персонала как технология кадрового менеджмента в организациях на современном этапе [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 11. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otbor-i-naym-personala-kak-tehnologiya-kadrovogo-menedzhmenta-v-organizatsiyah-na-sovremennom-etape>. – Дата доступа: 9.02.2019.
6. Семь трендов в сфере подбора персонала: от ассессмент-центра до ATS-систем // Комсомольская правда. 29.06.2017. [Электронный Ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/podbor-personala.html>. – Дата доступа: 09.02.2019.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТОРАМИ

Курлыкова А. В., *ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург, Российская Федерация*

Аудит бизнес-плана инвесторами необходим для независимой оценки, анализа и выявлению ожидаемых прогнозов по финансовым показателям. Инвестор в бизнес-планировании является лицом, заинтересованным в бизнес-плане, а именно в доходе, который он может принести ему в будущем. Поэтому вопрос аудита является сложным для разработчика бизнес-плана, так как нужно обосновать свой проект со всех сторон.

Термин «аудит» в современном мире звучит все чаще и применяется уже не только в бухгалтерской деятельности, как принято было считать ранее. Аудит на данный момент затрагивает различные сферы бизнеса от внесения поправок и выявления недостатков до аудиторских проверок.

Аудит в широком понимании – это деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации и индивидуальных предпринимателей. Цель аудита – проведение независимой оценки финансового учета и отчетности для аудируемых лиц.

Аудит бизнес-плана представляет собой ежегодное проведение оценки данного бизнес-плана, которая позволяет получить системный анализ технологических, финансовых и управленческих решений, а также подготовить экспертное заключение, нацеленное на увеличение стоимости проекта.

Аудит бизнес-плана может быть проведен:

- инвесторами (оценка определенных элементов, необходимых для заключения о целесообразности инвестирования);
- внутренними пользователями (сотрудниками предприятия, имеющими определенные компетенции для оценки сильных и слабых сторон);
- привлеченными внешними специалистами (существует множество фирм, которые оказывают аудиторские услуги по отношению к бизнес-плану) [1].

Пользователями результатов аудиторской проверки бизнес-плана могут быть:

- инвесторы;
- сотрудники и руководители;
- владельцы предприятий;
- органы власти;
- кредиторы и другие лица.

В России аудит бизнес-планов появился сравнительно недавно, однако пользуется большой популярностью и необходимостью, которая обеспечена высоким спросом различных участников. Этапы проведения аудита бизнес-плана представлены на рисунке 1.

При аудите необходим большой объем информации по всем вопросам, источниками которой могут выступать:

- оценка и мнение партнеров по бизнесу;
- стандартные документы;
- общественные позиции предприятия;
- положение предприятия;
- ранее существующая оценка предприятия (не обязательно аудит);
- состав и описание продукции компании [2].

В случае если аудит проходит бизнес-план нового предприятия, то оценить прогнозируемые показатели достаточно трудно. Практика показывает, что чаще всего инвестор отдает предпочтение тому субъекту, о руководящем составе или выдающихся сотрудниках которого

он наслышан или непосредственно знаком. Самый простой принцип этого анализа - поиск знакомого имени и попытка оценить надежность и квалификацию тех, кто входит в руководящий состав.

Необходимо изложить отличительные особенности, степень новизны, предполагаемый вклад и уровень заинтересованности другими людьми. Если бизнес-план не имеет особенностей, то нет смысла его финансировать. Отдельно необходимо отразить вопросы привлечения инвестиций в стартапы, поддержки предпринимательских проектов инноваций за счет создания специализированных информационных ресурсов [3].

В таблице 1 представлены показатели, которые необходимо оценить и проанализировать для проведения аудита бизнес-плана в соответствии с теми этапами, которые представлены на рисунке 1.

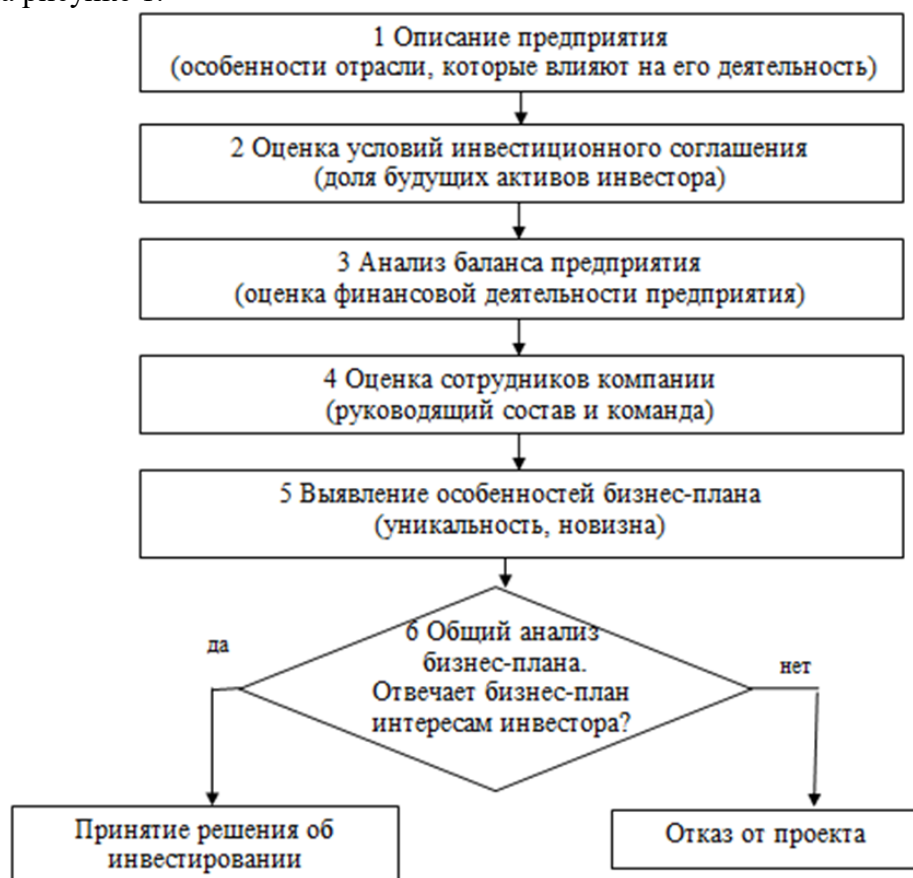


Рисунок 1 – Процесс проведения аудита бизнес-плана

В современном мире существует большое количество методов аудита бизнес-плана, самыми известными и популярными из которых являются:

1. Правило 2*2*2. Оно звучит следующим образом: планируемая прибыль будет в 2 раза меньше, по сравнению с прогнозируемой, а реальные расходы окажутся в 2 раза больше, чем планировалось изначально.

2. Техничко-экономическое обоснование. Представляет собой документ, который отражает целесообразность создания объекта.

3. Функционально-стоимостной анализ. Функционально-стоимостной анализ позволяет выявить альтернативные варианты и привести предприятие к новым идеям и доработкам.

Существует также множество другим методов (например, ABC, ABM и прочее), которые также можно использовать при аудите бизнес-плана.

Таким образом, аудит бизнес-плана необходим для любого проекта, так как он позволяет определить узкие места и выявить недостатки, а также оценить ситуацию на данный момент с определенными целями.

Таблица 1 – Показатели оценки в процессе аудита бизнес-плана

Этап аудита бизнес-плана	Основные показатели для оценки
1	- финансовые показатели; - динамика продаж (в основном за последние 3 года, для более детального анализа - по месяцам, за последних 12 месяцев); - среднесписочная численность сотрудников; - доля рынка, каналы сбыта; - географическое размещение производственных мощностей; - уровень использования технологий производства
2	- условия инвестирования; - доля капитала компании, которая будет принадлежать впоследствии инвестору; - общая стоимость данной доли; - минимальная сумма инвестиций.
3	-финансовые показатели: ликвидность, оценка активов, рентабельность и прочее
4	-надежность и квалификация руководящего состава; -компетентность, профессионализм, уровень образования, опыт работы, участие в различных мероприятиях высокой значимости команды предприятия
5	- запатентованность «ноу-хау»; - опыт руководителя в новой сфере; - степень новизны; - роль и необходимость данного продукта для общества, его полезность.
6	- чистый дисконтированный доход (NPV); - дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Тоди); - внутренняя норма прибыли (IRR); - индекс доходности дисконтированных инвестиций.

Причины, по которым инвесторам необходим аудит бизнес-плана:

- необходимо определить целесообразность инвестирования проекта. В результате аудита рассматриваются множество аспектов и моментов, важных для инвестора;
- прогнозирование выгоды. В бизнес-плане просчитываются множество финансовых показателей, которые отражают срок окупаемости, рентабельность, ожидаемую прибыль, необходимые вложения и прочее;
- уверенность в том, что бизнес-план будет реализован. Зачастую случается так, что бизнес-план, например, предприятия изучен и реализован, однако данная организация существует год и банкротится или же закрывается. Соответственно вложения инвестора не оправдались.

Аудит, проведенный специалистами, позволит получить инвестору комплексный анализ финансовых, технологических и управленческих решений и подготовить экспертное заключение, нацеленное на увеличение стоимости проекта. Особое внимание уделяется следующим элементам:

1. Анализ маркетинговой стратегии. Детальный маркетинговый анализ, учитывающий оценку наличия стратегической дифференциации является неотъемлемой частью аудита бизнес-плана и позволяет выявить соответствие поставленных финансовых целей проекта реалиям рыночного спроса.

2. Финансовый анализ. Опытный инвестор подразумевает, что, вложив свои средства в материальные активы, он становится заложником профессионализма управляющей команды и несет этот риск на протяжении определенного периода. При проведении финансового анализа необходимо учитывать ряд факторов финансового и нефинансового характера, определяя «чувствительность» проекта к ним.

3. Анализ документации. Нормативные документы бизнес-плана являются первым, на что обращает внимание инвестор. Технический аудит надежности и экономичности конструктивных решений является важным объектом исследования. Он позволяет обнаружить типичные ошибки и неточности уже на стадии разработки проекта.

4. Анализ правовых и налоговых особенностей проекта. Анализ договорно-правовой базы проекта позволит инвестору избежать непредвиденного увеличения сроков его реализации и возможных судебных последствий, снижающих финансовую эффективность проекта. Инвестору необходимо обратить внимание на специфику отрасли и сферу деятельности, чтобы учесть все особенности и рассчитать риски.

Таким образом, роль инвесторов в аудите бизнес-плана является необходимой как со стороны непосредственно инвестора, так и владельца бизнес-плана, который хочет привлечь вложения.

Список использованных источников

1. Кеворкова, Ж. А., Баженова, А. Т. Учетно-аналитическое обеспечение прединвестиционного аудита инвестиционных проектов // УЭКС. 2012. № 11 (47). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetno-analiticheskoe-obespechenie-predinvestitsionnogo-audita-investitsionnyh-proektov>. – Дата доступа: 18.02.2019.

2. Гузеева, Ольга Геннадьевна. Инвестиционный меморандум как инструмент взаимодействия инвестора и стартапа // Economics. 2018. – № 3 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionny-memorandum-kak-instrument-vzaimodeystviya-investora-i-startapa>. – Дата доступа: 02.2019.

3. Морковина Светлана Сергеевна, Степанова Юлия Николаевна, Сухова Валентина Егоровна. Инновационные механизмы взаимодействия стартапов и инвесторов в интернет-пространстве // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-mehanizmy-vzaimodeystviya-startapov-i-investorov-v-internet-prostranstve>. – Дата доступа: 18.02.2019.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Лапицкая Л. М., Минько М. В., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Переход к инновационному типу функционирования и развития экономики всех уровней – от предприятия, корпорации до национальных экономик и их альянсов – становится долговременной объективно предопределенной мировой тенденцией. На сегодняшний день утверждение о ведущей роли инноваций и инновационной деятельности в обеспечении экономического роста экономики не требует доказательств. Подавляющее большинство стран мира рассматривают разработку и внедрение инновационных технологий как необходимую основу обеспечения экономического роста, повышения конкурентоспособности и экономической безопасности. Переход к инновационной модели экономического развития является приоритетным направлением развития экономики РБ, что находит свое отражение в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020, в разработанной и утвержденной стратегии «Наука и технологии 2018–2020» и других Государственных научно-технических программах [1, 2].

Возможность финансирования является основным фактором, определяющим интенсивность инновационной деятельности. Для обеспечения инновационной деятельности финансовыми ресурсами необходимы: поиск, оценка и привлечение источников финансирования.

Финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет средств государства, а также за счет заемных и собственных средств организаций. Возможность и целесообразность применения той или иной формы финансирования определяется, прежде всего, спецификой самой инновационной деятельности, а также потенциалом организации с точки зрения возможности принятия на себя основной доли финансовых расходов.

Однако следует отметить, что заемные источники финансирования инноваций практически недоступны организациям, осуществляющим инновационную деятельность на стадии стартапа, а так же малым инновационным предприятиям.

Традиционно считается, что источником финансирования на ранней стадии является венчурный капитал. Специфическими особенностями венчурного финансирования являются:

- средства предоставляются на длительный срок;
- готовность осуществлять деятельность, связанную с принятием рискованных решений,
- отсутствие необходимости выплачивать текущий доход (проценты);
- управляющая компания венчурного фонда становится деловым партнером.

Венчурный бизнес в Республике Беларусь находится на стадии становления. В республике создан и функционирует Российско-Белорусского фонд венчурных инвестиций. В рамках своей деятельности Российско-Белорусской фонд венчурных инвестиций может осуществлять: приобретение и последующее отчуждение долговых ценных бумаг эмитентов; отчуждение акций (долей, паев) юридических лиц; предоставлять займы при условии участия в целевой компании. Объем возможного финансирования на начальном этапе определяется в зависимости от масштабов деятельности самой инновационной компании [3].

К основным проблемам, которые сдерживают развитие венчурного бизнеса, по нашему мнению, можно отнести:

1. Не достаточно эффективная нормативно-правовая база, которая соответствовала бы мировой практике функционирования венчурной индустрии.
2. Слабая развитость белорусского рынка ценных бумаг.
3. Недостаток, а в отдельных случаях, отсутствие конкретных знаний и опыта в области использования венчурного капитала.
4. Небольшой практический опыт венчурного финансирования инноваций.

Специфическими особенностями венчурного финансирования являются:

- средства предоставляются на длительный срок;
- готовность осуществлять деятельность, связанную с принятием рискованных решений,
- отсутствие необходимости выплачивать текущий доход (проценты);
- управляющая компания венчурного фонда становится деловым партнером.

Учитывая специфические особенности венчурного инвестирования, следует определиться с тем, что следует понимать под управлением венчурным финансированием.

Хотя управление капиталом венчурного фонда требует специфических инструментов, ключевым фактором успеха венчурных инвестиций выступает управление инновационными стартапами, осуществляемое фирмой венчурного капитала (управляющей компанией). Управление процессом венчурного финансирования:

- управление портфелем инновационных проектов, т. е. инновационных компаний, находящихся на разных стадиях жизненного цикла;
- управление непосредственно инновационным проектом (планирование, реализация, выход на рынок, финансирование, управление персоналом);
- мониторинг и контроль;
- управление выходом из компании.

Эти процессы для каждой компании осуществляются последовательно.

Процесс инвестирования включает в себя процедуры скрининга, оценки и отбора проектов, подписание предварительных соглашений, финансовый анализ, комплексный анализ компании, подписание окончательных соглашений и собственно инвестирование капитала. Поскольку инвестирование осуществляется в несколько раундов, часть процедур повторяется перед каждым раундом. При этом процедура управления портфелем должны обеспечивать выполнение следующих функций:

1. Установление жизнеспособного состава портфеля, который может обеспечить достижение поставленных целей.

2. Обеспечение сбалансированности портфеля, т. е. достижение равновесия между компаниями с точки зрения стадии их развития, между рисками проектов и их доходностью и т. д.

3. Анализ эффективности портфеля и поиск путей ее повышения.

Процессы мониторинга включают деятельность по техническому и финансовому консультированию, участию венчурных инвесторов в работе инновационной компании, организации взаимодействия с объектами внешней среды функционирования. Именно такая деятельность и позволяет наращивать стоимость компаний, финансируемых венчурным капиталом.

Этап управления выходом венчурных инвесторов из компании, в общем случае, включает: финансовый анализ результатов деятельности компании, оценку компании, поиск стратегических инвесторов, подготовку компании к выходу на фондовый рынок.

Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 г. <http://www.mshp.gov.by/programms/fdbac4b499a1dde8.html>.

2. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» http://www.gknt.gov.by/news/aktualno/strategiya_nauka_i_tekhnologii_2018_2040/.

3. Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций <http://part.gov.by/economy/entrepreneurship/gosudarstvennaya-finansovaya-podderzhka/3136-rossijsko-belorusskij-fond-venchurnykh-investitsij>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ларченко М. О., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В наиболее развитых странах мира современный этап прогресса развития техники и технологий характеризуется как стратегия Industry 4.0 («четвертая индустриальная революция» [1]. Согласно принятой в Республике Беларусь терминологии этот этап именуется переходом к пятому-шестому технологическому укладу [2]. Указанные изменения требуют кардинального инновационного обновления (модернизации) всех сфер жизнедеятельности современного общества [3]. Именно поэтому в XXI веке Республика Беларусь сориентировалась на инновационный путь развития. Очень часто от отечественных политиков, ученых, чиновников можно слышать о необходимости модернизации производств, внедрении новых технологий, освоении инновационных разработок и их коммерциализации, включая поставки интеллектуального продукта на экспорт. Все эти задачи имеют комплексный характер, решение которых невозможно без масштабного развития соответствующей инновационной инфраструктуры [4, с. 96–97].

Как известно, важнейшей частью инновационной инфраструктуры являются центры трансфера технологий, созданию и развитию которых в нашей стране и за ее пределами уделяется повышенное внимание [5]. Согласно белорусскому законодательству центр трансфера технологий является коммерческой организацией, целью деятельности которой является обеспечение передачи технологий из сферы их разработки в сферу практического использования. При этом нередко центры трансфера технологий являются структурными подразделениями технопарков, как это имеет место быть в случае с ООО «Минский городской технопарк», который фактически выполняет множество функций, одновременно являясь и инновационным центром, и центром коллективного пользования. Наряду с этим данный технопарк обеспечивает деятельность центра аутсорсинга и центра трансфера технологий.

Основная цель центра трансфера технологий как структурного подразделения ООО «Минский городской технопарк» – оказание разнообразных услуг и экспертной помощи с привлечением квалифицированных специалистов в области экономического анализа, маркетинга и информационных технологий. Иными словами, данный центр помогает разработчику оценить коммерческий потенциал его разработок и придать им «товарный вид» для того, чтобы они могли заинтересовать предпринимателя и потенциального инвестора.

Исходя из этого основными направлениями деятельности центра трансфера технологий на предприятии ООО «МГТ» являются:

- разработка проектных идей;
- экономическо-правовой анализ форм и методов инвестирования;
- разработка бизнес-планов;
- поиск и оптимизация путей финансирования проектов;
- поиск партнеров на новых рынках и установление контактов с ним и др.

Считаем целесообразным и необходимым расширить перечень выполняемых центром трансфера технологий функций пунктами, связанными с осуществлением маркетинговых и патентных исследований [6].

В частности, предполагается, что маркетинговые исследования будут включать в себя:

- определение требований к продукции конкретного вида;
- анализ рынка продукции, в частности, условий конкуренции, тенденций развития и т. п.;
- исследование самой продукции, включая оценку коммерческой значимости изобретений, используемых или планируемых к использованию в данной продукции,
- оценку технического уровня продукции; исследование, связанное с ценообразованием и рекламой.

Реализация патентных исследований подразумевает:

- разработку долгосрочных планов развития предприятия;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- создание новой продукции;
- освоение в производстве новой продукции, оборудования;
- стандартизацию и сертификацию выпускаемой продукции;
- организацию экспорта;
- работу по заключению лицензионных договоров.

В рамках выполнения коллективом кафедры инновационного менеджмента БГУ научно-исследовательского проекта на тему «Развитие промышленного комплекса Республики Беларусь в условиях четвертой промышленной революции», осуществляемого в рамках Государственной программы научных исследований «Экономика и гуманитарное развитие белорусского общества» (2016–2020 гг.), был осуществлен анализ экономической эффективности сделанных нами предложений по указанному расширению функций центра трансфера технологий при ООО «Минский городской технопарк». Произведенные расчеты убедительно доказали высокую экономическую эффективность данных рекомендаций.

Как известно, в Республике Беларусь по итогам 2017 г. функционировали 9 центров трансфера технологий. При этом статистика показывает, что ежегодно в стране вновь регистрируются по 1–2 аналогичных субъектов инновационной инфраструктуры [5, с. 6]. Следовательно, повышение эффективности функционирования технопарков и, в частности, входящих в их состав центров трансфера технологий может существенно улучшить условия для инновационного обновления (модернизации) белорусской экономики.

Список использованных источников

1. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution / K. Schwab // Foreign Affairs. December 12, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> – Дата доступа: 15.02.2019.

2. Байнев, В.Ф. Четвертая промышленная революция как глобальный инновационный проект // Наука и инновации. 2017. № 3. С. 38–41.
3. Байнев, В.Ф. Переход Беларуси к инновационной экономике: реформирование или модернизация? / В.Ф. Байнев // Наука и инновации. 2016. № 5(159). С. 36–39.
4. Байнев, В.Ф. Экономика предприятия и организация производства / В.Ф. Байнев. Минск: БГУ, 2003. 191 с.
5. Субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь: справочное издание // А.А. Косовский, Е.С. Мальчевский., А.Г. Климков [и др.]; под ред. А.Г. Шумилина. – Минск: ГУ «БелИИСА», 2018. – 98 с.
6. Промышленная политика и маркетинговые стратегии как драйверы развития новой экономики в условиях глобализации и диверсификации производства: коллективная монография / Е.И. АLEXИНА, В.Ф. Байнев, О.А. Борис [и др.]; под ред. проф. В.Н. Парахиной. Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2018. 360 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ОБУЧЕНИЯ В УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

*Лущинский В. А., Байнев В. Ф., Белорусский государственный
университет, г. Минск, Беларусь*

Сегодня, в эпоху «четвертой промышленной революции» и формирования интеллектуальной экономики [1, 2], когда инновации и лежащие в их основе знания превратились в главные драйверы социально-экономического прогресса, эффективно функционирующая научно-образовательная система становится ключевым фактором конкурентоспособности экономических систем разного уровня – предприятий, отраслей, региональных и национальных экономик. Это непосредственно следует из того, что всякая национальная система воспроизводства капитала наряду с традиционными его формами (воспроизводство основного и оборотного капиталов) подразумевает непрерывное и максимально быстрое возобновление постоянно изнашивающегося и устаревающего человеческого капитала, важным элементом которого являются имеющиеся у людей знания [3]. Так как в эпоху нынешнего ускорения технико-технологического прогресса скорость обновления знаний стремительно возрастает, то в учебно-образовательном процессе решающую роль начинает играть фактор времени, напрямую связанный с производительностью труда преподавателя. Иными словами, чем выше скорость передачи обучаемым новых знаний, тем больше скорость обновления человеческого капитала, тем выше конкурентоспособность располагаемых этим капиталом экономических систем.

Как известно, одним из ключевых факторов роста производительности труда в любой сфере жизнедеятельности человека выступали и продолжают выступать достижения технико-технологического прогресса (новая техника). В нынешней образовательной сфере, в профессиональной деятельности современного преподавателя таким фактором являются технические средства обучения (ТСО). В самом общем виде, технические средства обучения – это совокупность технических устройств с дидактическим обеспечением, применяемых в учебно-воспитательном процессе для предъявления и обработки информации с целью его оптимизации [3]. При этом с точки зрения экономиста под оптимизацией учебно-воспитательного процесса следует понимать уменьшение связанных с его осуществлением экономических издержек в расчете на единицу информации, усваиваемой обучаемыми в процессе получения ими новых знаний. Очевидно, что разные виды ТСО позволяют оптимизировать учебно-воспитательный процесс по-разному, с разной экономической эффективностью. Так как количество разновидностей и стоимость современных ТСО быстро возрастают, то проблема оценки экономической эффективности их использования становится все более и более значимой и актуальной.

В рамках решения данной задачи на кафедре инновационного менеджмента БГУ при осуществлении магистерского диссертационного исследования на тему «Инновационные методы использования ТСО в образовательном процессе вузов» была разработана методика определения экономической эффективности использования ТСО в учебно-воспитательном процессе. В основу данной методики положен фундаментальный принцип, учитывающий главное экономическое назначение любой техники – ее способность повышать производительность труда человека по сравнению с вариантом осуществления им производственной деятельности без использования техники (вручную). Применительно к ТСО таким назначением является повышение производительности труда педагога при условии сохранения-увеличения качества учебно-воспитательного процесса (сохранения-увеличения объема полученной обучаемыми информации в процессе усвоения ими новых знаний). Это ведет к экономии затрат рабочего времени преподавателя и, соответственно, издержек на оплату его труда с учетом указанного выше условия.

Исходя из этого положения, экономический эффект от использования ТСО в учебно-воспитательном процессе E (*Effect*) (в расчете на год) может быть рассчитан следующим образом:

$$E_{\text{ТСО}} = 12 \cdot TC_n \cdot (T_0 - T_{\text{ТСО}}) \cdot MR_1 \cdot K / AFWT, \quad (1)$$

где T_0 – годовые затраты рабочего времени преподавателя на осуществление им учебного процесса без использования ТСО, чел./час; $T_{\text{ТСО}}$ – годовые затраты рабочего времени преподавателя на осуществление им учебно-воспитательного процесса с использованием ТСО, чел./час; HR_1 (*Hourly Rate*) – часовая тарифная ставка работника первого разряда, руб./чел./час; TC_n (*Tariff Coefficient*) – повышающий тарифный коэффициент преподавателя, имеющего n -й квалификационный разряд, из Единой тарифной сетки Республики Беларусь; K – коэффициент повышения заработной платы преподавателя (по сравнению с ее тарифной частью) (в БГУ $K = 2,5 - 4,5$); MR_1 (*Monthly Rate*) – месячная тарифная ставка работника первого квалификационного разряда (с 01.10.2018 г. составляет 35,5 руб./мес.); $AFWT$ (*Annual Fund of Working Time*) – годовой фонд рабочего времени, чел./час (2022 часа при шестидневной рабочей неделе преподавателя).

Экономическая эффективность использования ТСО в образовательном процессе EE (*Economic Efficiency*) подразумевает сопоставление годового экономического эффекта (экономии фонда оплаты труда) от использования ТСО с годовыми затратами, связанными с текущей эксплуатацией и обслуживанием техники, и рассчитывается следующим образом:

$$EE_{\text{ТСО}} = E_{\text{ТСО}} / (C / LT + CF), \quad (2)$$

где C (*cost*) – первоначальная стоимость ТСО, руб.; LT (*LifeTime*) – срок службы ТСО, лет; CF (*Current Fees*) – годовые расходы на текущую эксплуатацию и обслуживание ТСО, руб.

Подставляя (1) в (2), получаем итоговую формулу для расчета экономической эффективности использования ТСО в образовательном процессе:

$$EE_{\text{ТСО}} = 12(T_0 - T_{\text{ТСО}}) \cdot TC_n \cdot K \cdot MR_1 / AFWT \cdot (C / LT + CF). \quad (3)$$

Расчетное значение $EE_{\text{ТСО}}$ показывает, во сколько раз экономия денежных средств (экономический эффект) от применения ТСО превышает затраты на его эксплуатацию и обслуживание. Очевидно, при $EE_{\text{ТСО}} > 1$ (достигнутый эффект превышает затраты) использование ТСО экономически обосновано, в противном случае учебный процесс экономически выгоднее осуществлять без его применения. Конкретные значения $EE_{\text{ТСО}}$, полученные при определении экономической эффективности разных модификаций и даже видов ТСО, позволяют объективно сравнивать их между собой и осуществлять экономически обоснованный выбор того или иного варианта технического оснащения учебно-воспитательного процесса.

На основе предложенной методики осуществлен сравнительный анализ экономической эффективности некоторых видов ТСО, используемых на экономическом факультете БГУ (таблица 1). Результаты приведенных в таблице 1 расчетов позволяют сделать вывод о том, что разные модификации даже одного и того же вида ТСО имеют существенно различную экономическую эффективность их использования. Так, из трех наиболее распространенных наименований мультимедиа проекторов, используемых в учебном процессе на экономическом факультете БГУ, наиболее эффективно с экономической точки зрения применение проектора OptomaBL-FP190D-OB, который более прост и удобен в эксплуатации, требуя существенно меньших затрат на текущую эксплуатацию и обслуживание при большем сроке службы.

Таблица 1 – Сравнительная экономическая эффективность использования разных видов ТСО, используемых в учебном процессе экономического факультета БГУ

Наименование ТСО	Проектор А (NEC VT75LP)	Проектор Б (Optoma BL-FP190D-OB)	Проектор В (Optoma DU400)
Экономическая эффективность использования $EE_{ТСО}$, разы	2,72	3,17	2,45

Источник: собственная разработка В.А. Лушинского.

В заключение хотелось бы отметить, что в нынешних условиях массированного внедрения информационно-коммуникационных и других инновационных технологий в сферу образования актуальность оценки и сравнения экономической эффективности того или иного варианта технического оснащения учебно-воспитательного процесса будет только нарастать.

Список использованных источников

1. Головчанская Е.Э. Развитие интеллектуальных ресурсов Республики Беларусь: теория, методология, практика. Минск, 2018. 227 с.
2. Байнев, В.Ф. Четвертая промышленная революция как глобальный инновационный проект // Наука и инновации. 2017. № 3. С. 38-41.
3. Байнев, В.Ф. Национальная система воспроизводства капитала как основа инновационного развития страны // Наука и инновации. 2018. № 6(184). С. 23–27.
4. Коджаспирова Г.М., Петров К.В. Технические средства обучения и методика их использования: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений. Москва, Издательский центр «Академия», 2001. 256 с.

ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БЕЛАРУСИ СО СТРАНАМИ ЕАЭС

Масленкова Е. В., *Международный университет «МИТСО»,
г. Минск, Беларусь*

С началом функционирования Евразийского экономического союза развивается новая евразийская миграционная система, включающие страны-участницы интеграционного образования – Россию, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Армению. Миграционный обмен между данными странами состоит из всех видов современных миграционных перемещений населения, включая миграции на постоянное место жительства, временную трудовую миграцию, образовательную (учебную) миграцию и др. Данные миграционные перемещения с каждым годом становятся все более значимым фактором воздействия на рынки труда и социально-экономическое развитие как отдающих, так и принимающих стран.

Что касается миграции на постоянное место жительства, то за последние пять лет оборот миграционных перемещений на постоянное место жительства составил более 4,8 млн чел. (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели международной миграции в государствах – членах ЕАЭС

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста 2017 г. к 2013 г., %
Армения						
Миграционный прирост	-24 400	-21 800	-25 900	-24 792	-23 500	96,3
Беларусь						
Прибыло	19 435	24 941	28 349	21 038	18 961	97,6
Выбыло	7 792	9 219	9 855	13 098	15 087	193,6
Миграционный прирост	11 643	15 722	18 494	7 940	3 874	33,3
Казахстан						
Прибыло	24 077	16 784	16 581	13 755	15 595	64,8
Выбыло	24 405	28 946	30 047	34 900	37 725	154,6
Миграционный прирост	-328	-12 162	-13 466	-21 145	-22 130	6747,0
Кыргызстан						
Прибыло	4 349	3 928	3 559	3 160	1 974	45,4
Выбыло	11 552	11 685	7 788	7 125	5 899	51,1
Миграционный прирост	-7 203	-7 757	-4 229	-3 965	-3 925	54,5
Россия						
Прибыло	482 240	578 511	598 617	575 158	589 033	122,1
Выбыло	186 382	308 475	353 233	313 210	377 155	202,4
Миграционный прирост	295 858	270 036	245 384	261 948	211 878	71,6

Источник: данные Евразийской экономической комиссии.

При этом в евразийской миграционной системе сформировался общий центр притяжения населения, включающий в первую очередь Российскую Федерацию, а затем Казахстан и Беларусь. При этом безусловным лидером по миграционной привлекательности для населения стран ЕАЭС выступает Россия.

Для Беларуси миграция на постоянное место жительства играет важную выполняла важную компенсирующую роль в депопуляции населения. В последнее десятилетие демографический потенциал Беларуси за счет миграционного прироста устойчиво увеличивался. Пик миграционного прироста за последние годы пришелся на 2015 г., составив 18,5 тыс. чел. К 2017 г. сальдо международной миграции в Республике Беларусь снизилось более чем в 4 раза, составив 3,9 тыс. чел. При этом впервые в 2017 г Беларусь потеряла население в миграционном обмене с Российской Федерацией. В 2017 г. произошло снижение положительного миграционного сальдо в обмене населением на постоянное место жительства с такими странами ЕАЭС, как Казахстан и Кыргызстан. Лишь в миграционном обмене с Арменией наблюдается увеличение притока населения в Беларусь.

При этом следует отметить, что в международном миграционном взаимодействии Беларусь отличается от других стран ЕАЭС более высокой результативностью миграции. По данным Евразийской экономической комиссии, в 2015 году в результате межгосударственного миграционного обмена в расчете на 1000 жителей Беларусь получила 2,0 человека, в то время как Россия – 1,7 человека. В 2017 г. данный показатель в Беларуси снизился до 0,4 человек, в то время как в России снизился до 1,5 человек на 1000 жителей (таблица 2).

Причины миграционной привлекательности России в общей миграционной системе ЕАЭС можно объяснить более высокими темпами как экономического роста в целом, так и уровня оплаты труда, в частности. Как показал анализ, уровень среднемесячной номинальной заработной платы в 2017 г. в России составил 671 долл., в Казахстане – 459 долл. (таблица 3). Это заметно выше, чем в Беларуси, и оказывает определенное влияние на развитие

экспорта рабочей силы в эти страны. В свою очередь, Беларусь по данному показателю остается привлекательной для рабочей силы из Армении и Кыргызстана.

Таблица 2 – Коэффициент интенсивности чистой миграции стран ЕАЭС

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Армения					
Численность населения, тыс. чел.	3021,4	3026,9	3017,1	3010,6	2998,6
Миграционный прирост	-24400	-21800	-25900	-24792	-23500
Коэффициент интенсивности чистой миграции, %	-8,1	-7,2	-8,6	-8,2	-7,8
Беларусь					
Численность населения, тыс. чел.	9465,2	9463,8	9468,2	9480,9	9498,4
Миграционный прирост	11643	15722	18494	7940	3874
Коэффициент интенсивности чистой миграции, %	1,230	1,661	1,953	0,837	0,408
Казахстан					
Численность населения, тыс. чел.	16673,1	16910,3	17160,8	17415,7	17670,6
Миграционный прирост	-328	-12162	-13 466	-21 145	-22130
Коэффициент интенсивности чистой миграции, %	-0,020	-0,719	-0,785	-1,214	-1,252
Кыргызстан					
Численность населения, тыс. чел.	5551,9	5663,1	5776,6	5895,1	6019,5
Миграционный прирост	-7203	-7757	-4229	-3965	-3925
Коэффициент интенсивности чистой миграции, %	-1,297	-1,370	-0,732	-0,673	-0,652
Россия					
Численность населения, тыс. чел.	143056,4	143347,1	143666,9	146267,3	146544,7
Миграционный прирост	295858	270036	245384	261948	211878
Коэффициент интенсивности чистой миграции, %	2,068	1,884	1,708	1,791	1,446

Источник: данные Евразийской экономической комиссии.

Таблица 3 – Среднемесячная номинальная заработная плата в странах ЕАЭС в 2012–2017 гг., долл. США

Годы	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
2012	350	439	679	228	857
2013	357	564	717	234	936
2014	381	589	675	229	855
2015	359	413	568	209	561
2016	363	361	417	212	548
2017	404	422	459	223	671

Источник: данные Евразийской экономической комиссии.

Сохраняющаяся дифференциация в уровне экономического развития, оплате труда, дисбалансе спроса на труд и его предложения и в перспективе будет оставаться значимой предпосылкой для развития временных трудовых перемещений в рамках единого рынка труда стран ЕАЭС. Разрыв в среднем уровне оплаты труда в Республике Беларусь в долларовом эквиваленте в первую очередь по сравнению с Россией привел к тому, что за последние четыре года импорт рабочей силы в Республику Беларусь из стран ЕАЭС снизился в два раза – с 6 тыс. чел. в 2014 г. до 3 тыс. чел. в 2017 г. (табл. 4).

Таблица 4 – Численность трудящихся–мигрантов, въехавших в Республику Беларусь из стран ЕАЭС в 2012–2017 гг.

Страна гражданской принадлежности	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Армения	202	362	387	383	372	400
Республика Казахстан	99	265	1034	653	385	313
Кыргызская Республика	22	32	48	72	50	57
Российская Федерация	1208	1602	4546	2209	2140	2453
Всего	1531	2261	6015	3317	2947	3223

Источник: данные Евразийской экономической комиссии.

Как показал анализ, трудовые мигранты, работающие в Республике Беларусь, заняты не только физическим трудом (в строительстве, деревообработке, торговле и общественном питании, сельском хозяйстве), но и интеллектуальном – каждый десятый въехавший трудящийся-мигрант занимает руководящую должность, каждый третий – квалифицированный специалист. В целом, в настоящее время объемы импорта трудовых ресурсов невелики и не оказывают заметного давления на национальный рынок труда, а трудовые мигранты не представляют значительной конкуренции в борьбе за имеющиеся рабочие места. Такая же тенденция сохранится и на среднесрочную перспективу.

За аналогичный период времени экспорт рабочей силы из Республики Беларусь в страны ЕАЭС увеличился – с 86,8 тыс. чел. в 2014 г. до 125,6 тыс. чел. в 2017 г. Как видно из данных Евразийской экономической комиссии, темп оттока рабочей силы из страны составил более 44 % (табл. 5).

Таблица 5 – Численность трудящихся–мигрантов, выехавших из Республики Беларусь в страны ЕАЭС в 2012–2017 гг.

Страна	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Республика Армения	0	0	0	7	7	7
Республика Казахстан	208	397	598	608	817	1007
Кыргызская Республика	4	4	6	0	0	0
Российская Федерация	68406	75652	86234	86463	97743	124633
Всего	68618	76053	86832	87078	98567	125647

Источник: данные Евразийской экономической комиссии.

Абсолютное большинство белорусов, выезжающих в страны ЕАЭС с целью временного трудоустройства, заняты на работах, связанных с применением преимущественно физического труда. Самыми распространенными видами является занятость в строительстве, сельском хозяйстве, сфере услуг и досуга.

Как показал анализ, на рынке труда Беларуси сохраняется профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы, а также низкая внутриреспубликанская территориальная мобильность. Следует отметить, что при сохранении разрыва в уровне оплаты труда и ухода от решения проблем внутреннего рынка труда, негативные миграционные процессы в стране будут усиливаться.

В этой связи необходим системный подход к решению важнейших вопросов миграции населения в Республике Беларусь с учетом специфических особенностей и последствий на национальном, двустороннем, региональном и глобальном уровнях.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>.

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь. Стат. сборник. – Минск Национальный статистический комитет, 2018.

3. Официальная страница Департамента по гражданству и миграции Министерства внутренних дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mvd.gov.by/main.aspx?guid=1731>.

ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Невежин В. П., *Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация*

Проблема исследований в области определения инвестиционной привлекательности муниципального образования или региона, в целом, является важной и актуальной, так как она во многом определяет инвестиционный климат, которому в последнее время уделяется особое внимание, как руководством страны, так и отдельными руководителями названных субъектов. Особую роль эта проблема приобрела с принятием Федерального закона от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», действие которого вступило в силу.

В настоящее время, как утверждают официальные источники, в России наблюдается экономический рост, который связан и с активностью в сфере инвестиционной деятельности. Это, в большей степени, связано с развитием топливно-сырьевой сферы экономики Российской Федерации, но уже видны ростки возрождения и в отдельных других областях, например, сельском хозяйстве. Но, пока, еще можно считать не решенными проблемы развития промышленного спектра и производства. На целом ряде предприятий используется устаревшее оборудование, а его оперативная замена сдерживается многими факторами, в том числе - отсутствием финансов у предприятий от своей деятельности и невозможности брать кредиты под те проценты, которые устанавливают кредитные учреждения. А чтобы получать прибыль, предприятиям необходимо не только проводить модернизацию самого производства, но и его управления. К данной проблеме можно отнести и невозможность конкурентоспособности продукции в определенных областях. Одним словом, необходим подъем рыночного сектора экономики, а для этого должно быть проведено исследование с определением инвестиционной привлекательности как самого предприятия, так всего его месторасположения (муниципального образования, региона), которое, в свою очередь, также характеризуется инвестиционным потенциалом, риском и активностью. На основе проведенных анализов и сравнений инвестиционной привлекательности различных регионов РФ тогда можно делать выводы о недостатках исследуемой области (отрасли, региона, страны) и принимать решение о вкладе инвестиций в промышленный, сельскохозяйственный и др. сектора. Для проведения исследований и последующего анализа необходимы статистические данные. Это, в свою очередь, ставит перед вопросом об использовании не только показателей, приведенных в Законе № 172-ФЗ, но разработку новых с учетом специфики муниципальных образований и регионов, которые были бы представлены открытой информацией.

Существует большое количество научных работ, проводящих исследования в области инвестиционной привлекательности. К ним относятся: В. Беренс, Г. Бирман, Дж. Бэйли, А.М. Могзоев, В.С. Мхитарян, Н.Н. Райская, В.М. Рябцев, В.А. Толмачев, Г.И. Чудилин, У. Шарп, С.Е. Эберле. В своих работах они концентрируют свое внимание на потенциале и риске, но в меньшей степени рассматривают такой показатель, как инвестиционная активность, а он также важен при определении инвестиционной привлекательности.

Исследование такой характеристики, как инвестиционная привлекательность и отдельных её составляющих в регионах является важной не только для самих регионов, но и для их потенциальных инвесторов.

Таким образом, необходимо не только рассмотреть и определить основные компоненты (элементы) инвестиционного анализа, например, региона, но и осуществлять анализ возможных подходов по проведению данных исследований для оценки инвестиционной их привлекательности.

С этой целью следует выполнить анализ формирования различных методик инвестиционного анализа и в рамках его выделить из них те, которые смогут оказать помощь в формировании показателей инвестиционной привлекательности.

Таким образом, перед исследователем ставятся следующие задачи для последующего их решения:

- изучение теоретической составляющей статистического исследования инвестиционной привлекательности;
- подбор и предоставление показателей и их систем, характеризующих инвестиционную привлекательность;
- проведение анализа различных аспектов инвестиционной привлекательности в конкретном выбранном регионе на основе полученных данных;
- разработать модели показателей и провести их оценку с учетом инвестиционного риска, активности, потенциала и открытости.

В настоящее время не существует единой методики оценки инвестиционной привлекательности, принятой в мире, а поэтому результаты оценки рознятся. В связи с этим следует рассматривать экономические процессы, протекающие в регионе, собирать и анализировать статистические данные по выбранным для исследования экономическим показателям, формировать и исследовать экономико-математические модели, учитывающие их, применять современные программные продукты, а также желательно на их основе формировать интегральные показатели, характеризующего уровень инвестиционной привлекательности муниципального образования или региона.

Сложность предстоящего анализа состоит в том, что каждый отдельно взятый регион имеет свои особенности, и их следует учитывать. К ним относят территориальное расположение, климат, базовую ориентацию региона, транспортную доступность и многое другое. Все эти показатели довольно сложно объединить в одну общую и эффективную модель. Именно поэтому рассматриваемые показатели следует эффективно без существенных повторений, разбивать на группы, находить связь между ними, и на основе этого строить модели их взаимосвязи.

Практический потенциал и значимость исследований, разрабатываемые методики и получаемые результаты могут быть использованы руководителями регионов для привлечения инвесторов, а также служить для выявления недостатков в той или иной сфере, что будет являться указателем для их устранения.

Важным направлением в этой области явилась разработка специалистов ООО «ЮСИ-Югра», выполненная для сопровождения Закона N 172-ФЗ и, которая в настоящее время внедряется в целом ряде правительственных учреждений, в том числе в Министерстве экономического развития Российской Федерации, Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, заключив договор с названной компанией, предполагает внедрить их технологий в образовательный процесс с целью повышения уровня своих выпускников, планирующих связать свою работу с управлением в сфере экономики.

Список использованных источников

1. Хачатуров, Т.С. Эффективность капиталовложений. – М.: Экономика. 1979.
2. Игониная, Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2004.
3. Эберле, С. Е. Статистическое исследование инвестиционного климата регионов России. – М.: 2004.

4. Могзоев, А.М. Развитие экономики стран Восточной Азии и инвестиционная модель региона России. – М.: Наука, 2004.

5. Невежин В.П., Богомолов А.И. Резонансные технологии инициирования финансового кризиса предприятия / Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 // Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2015г. Под ред. Чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 19–22.

6. Невежин В.П., Долгова С.В. Проблемы улучшения инвестиционного климата России для деятельности иностранных банков // Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика / Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т.С. Клебановой. – Бердянск, ФЛ-П Ткачук А.В., 2014. – С. 109–129. ISBN 978-966-2261-00-0.

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ КОМПАНИЙ, КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Пожарицкий Е. Д., *Белорусский Государственный Университет,
г. Минск, Беларусь*

В современных условиях рынка становится все труднее привлекать новых клиентов в компанию. Маркетинговые решения повторяются и практически любой инструмент, позволяющий получить преимущество, довольно быстро копируется конкурентами. Крупные и успешные компании соревнуются в размере рекламного бюджета, а не в эффективности. Как показывает практика, основные каналы привлечения новых покупателей остаются неизменными последние несколько лет.

В связи с этим многие компании начинают осознавать важность клиентоориентированного сервиса для бизнеса. Помимо дополнительного канала привлечения клиентов, известно как «сарафанное радио», качественное обслуживание повышает покупательскую лояльность и побуждает возвращаться снова и снова. Еще в 2000-х годах американская фирма Zappos, в результате кризиса отказалась от рекламы, сосредоточившись только на собственных клиентах. В итоге прибыль не только не уменьшилась, но и немного увеличилась, что серьезно удивило руководство и определило курс развития компании. Непревзойденный уровень сервиса и искренняя забота о покупателях отражены в миссии организации. На сегодняшний день Zappos является одной из самых клиентоориентированных компаний в мире.

Другим примером выступает Amazon, регулярно получающая восторженные отзывы клиентов. И хотя по заверениям сотрудников работа в компании чрезвычайно выматывающая, множество покупателей, сталкивающихся с вопросом возврата или обмена товара отмечают быструю деятельность службы поддержки. Отношение к клиенту показывает и тот факт, что исполнительный директор периодически оставляет пустой стул на совещаниях, тем самым намекая, что он принадлежит клиенту. В корпоративной политике компании отмечается пункт о готовности каждого сотрудника к прямому общению с покупателями. С годами практика работы всей организации как единой службы поддержки набирает все большую популярность, что позволяет менеджерам практически из первых уст узнавать мнения клиентов.

Обратим внимание на сферу HoReCa. Активная политика отеля Ritz-Carlton в области обслуживания клиентов состоит в том, чтобы заранее планировать любые неприятные ситуации и пути их разрешения. Например, при длительном ожидании блюда в ресторане, гостю будет предоставлен комплимент от шеф-повара с извинениями, причем еще до повторного вызова официанта.

Для качественного управления клиентской лояльностью существует множество современных технических решений. Самый простой способ начать выстраивать отношения с покупателями – это установить простую CRM-систему. Для того, чтобы эффективно управлять

клиентской лояльностью необходимо четко понимать свою аудиторию и ее потребности. Каждый посетитель ожидает персонального обслуживания, которого можно добиться, отслеживая историю заказов и обращений. Для этого, компания должна обладать всей доступной информацией о клиенте, знать, как сформировался контакт и насколько успешно строятся взаимоотношения с данным клиентом. Если фирма в будущем настроена на оптимизацию собственных бизнес-процессов, значит также необходимо отслеживать и процесс прекращения диалога с клиентом. Это позволит определить «узкие места» и проблемы в области обслуживания. Преимущество CRM-систем заключается в хранении информации в единой базе, что облегчает мониторинг и анализ заказов.

Зачастую в компаниях складывается ситуация, когда одного и того же клиента начинают обслуживать несколько менеджеров. В таком случае возникает путаница в заказах, создается нежелательная конкуренция между сотрудниками. Использование CRM-системы позволяет решить этот вопрос, так как поступившая заявка закрепляется за одним менеджером и в будущем, звонки такого клиента будут перенаправляться непосредственно к нему. Также, имея в базе историю заказов и обращений каждого покупателя, любой менеджер сможет подменить коллегу, продолжив диалог с посетителем.

Помимо мониторинга и анализа данных CRM-система упрощает коммуникации внутри организации. Зачастую, информация, переданная просто на словах, просто забывается. При помощи системы автоматизации каждый сотрудник может создать заявку и передать в другое подразделение.

Такие CRM-системы еще с 2000-х годов стали привычным явлением в странах Европы. Однако, в белорусских компаниях наличие CRM можно заметить нерегулярно. Часто это связано с неправильным определением экономической выгоды при анализе целесообразности покупки нового продукта. Поэтому. Принимая решение о внедрении CRM-системы, стоит помнить, что затраты на привлечение нового клиента в несколько раз меньше, чем на удержание уже существующего.

К сожалению, в Республике Беларусь наблюдается низкий уровень клиентоориентированности в компаниях. В качестве примера возьмем сферу продаж. Из 20 компаний, занимающихся установкой натяжных потолков в Минске только 2 смогли правильно построить диалог с клиентом. Основные проблемы в компаниях следующие:

1. Неисполнительность менеджеров. Сложно поверить, но очень часто возникают ситуации, в которой сотрудник забывает про клиента. Это касается и не высланных коммерческих предложений, и пропущенных звонков.

2. Неграмотность. Многие менеджеры забывают представляться и озвучить название компании. Большинство проблем связано с невозможностью получить грамотную консультацию о стоимости или наличии.

3. Несоответствие информации, указанной в объявлении или на сайте. Скидки и акции внезапно заканчиваются и перестают действовать.

Как показывает практика, поголовное большинство менеджеров не пользуются CRM системами. Из 20 компаний только одна перезвонила по оставленным контактам, чтобы предложить услуги замерщика. Сколько ни ведется разговор о важности клиентоориентированного подхода, многие предпочитают делать упор именно на рекламу и привлечение клиента, а не на его удержание.

Зарубежные компании сделали большой шаг в сторону выявления и удовлетворения потребностей своих клиентов. Совершенствуются системы анализа предпочтений покупателей для предоставления им персональных скидок. К сожалению, в Республике Беларусь многим компаниям до сих пор приходится начинать с азов управления клиентской лояльностью. Необходимо организовывать конференции и круглые столы, посвященные обсуждению применения клиентоориентированного подхода. В выступлениях, посвященных покупательской лояльности стоит уделить больше внимания практическим кейсам. Для руководителей, можно устраивать мастер классы для обмена положительным опытом.

Клиентоориентированный подход в управлении – это необходимость в современном мире. Компаниям, которые предугадывают потребности своих покупателей проще конкурировать на рынке. Управление потребительской лояльностью – новый инструмент получения преимуществ.

Список использованных источников

1. Андреев, А.Г. Лояльный потребитель основа долгосрочного конкурентного преимущества компании / А.Г. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 2. – С. 16.
2. Дымщиц, М. Потребительская лояльность: учеб. / М. Дымщиц. – М.: Вершина, 2010. – 200 с.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ МИРОВОГО РЫНКА ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

Полоник С. С., Чернобаева А. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В современных условиях развития экономики для отечественных предприятий целлюлозно-бумажной промышленности актуальным становится использование мирового опыта, в этих целях необходимо изучать тенденции мирового рынка ЦБП. Это позволит белорусским предприятиям разработать перспективные направления стратегического развития и создать конкурентные преимущества для выхода на новый уровень.

Целлюлозно-бумажная отрасль является наиболее технологически сложной во всей цепочке деревообрабатывающей промышленности. Отрасль целлюлозно-бумажной промышленности объединяет в себе технологические процессы получения бумаги, картона и изделий из них. В связи с этим в рынке целлюлозно-бумажной промышленности можно выделить ряд отличительных черт:

- Высокие входные барьеры в отрасль по причине использования в производстве дорогостоящего оборудования, а также материалозатратной и энергоемкой технологии производства. Вышеуказанный фактор оказывает влияние на объем инвестиций, а также на сроки их окупаемости.

- Возможность использования в производственном цикле вторичного сырья.

- Продукция одних предприятий часто становится сырьем для производства продукции других компаний в этой же отрасли.

В связи с последней особенностью целлюлозно-бумажного рынка, мы полагаем, становится возможным следующее внутрирыночное разделение:

- **Рынок первичного сырья:** целлюлоза, макулатура

- **Рынок промежуточной продукции:** бумага, картон

- **Рынок конечной продукции:** картонная тара, обои, санитарно-гигиеническая продукция.

Тенденция изменения спроса на рынке лесобумажной продукции за последнее десятилетие показана на таблице 1.

Анализируя вышеизложенное, можно проследить основные тенденции мирового рынка целлюлозно-бумажной промышленности:

1. Наиболее перспективными являются так называемые сырьевые рынки: макулатуры и целлюлозы. В рамках реализации политики импортозамещения необходимо увеличить реализацию данной продукции на внутренний рынок. В части увеличения объемов сбора макулатуры необходима разработка законодательных актов, предусматривающих участие населения в сортировке и переработке отходов, а также сотрудничество с перерабатывающими предприятиями.

2. В сегменте промежуточных продуктов (бумага, картон), которые выступают сырьем для производства продукции третьего сегмента, ожидается ликвидация устаревших и неэкологичных производственных мощностей. Замещение малых предприятий производствами полного цикла переработки древесины, а также переориентацией производств, изготавливающих продукцию с ограниченным спросом на производства продукции с большим коммерческим потенциалом.

3. В сегменте конечной продукции предполагается рост потребления картонной тары, при этом ожидается сдвиг в сторону более технологичной упаковки [3]. Рынок санитарно-гигиенических изделий будет прирастать за счет проникновения торговых сетей в регионы, а также формирования культуры потребления и роста благосостояния населения.

Таблица 1 – Сравнительная таблица изменения спроса на основную продукцию ЦБП на мировом рынке, рынке Российской Федерации и в Республике Беларусь

Продукция	Мировой рынок	Рынок РФ	Рынок РБ
Бумага	Рост спроса Упаковочная бумага Критическое падение спроса Офисная, мелованная и газетная бумага, по причине мировой компьютеризации	Падение спроса Офисная и газетная бумага по причине мировой компьютеризации [1]	Падение спроса Газетная бумага по причине мировой компьютеризации [2] Устойчивый спрос Остальные виды бумаги
Картон	Рост спроса Упаковочный картон в связи с потребностью в сырье для производства картонной тары [1]	Падение спроса Крафт-лайнер (немелованный картон) Рост спроса Упаковочный картон	Рост спроса Упаковочный картон в связи с потребностью в сырье для производства картонной тары
Упаковка	Рост спроса Связано с ростом производства товаров, нуждающихся в упаковке	Рост спроса Связано с ростом производства товаров, нуждающихся в упаковке	Рост спроса Связано с ростом производства товаров, нуждающихся в упаковке [3]
Обои	Критическое падение спроса Связано с растущим спросом на иные виды отделки стен.	Падение спроса Связано с растущим спросом на иные виды отделки стен	Падение спроса Бумажные обои, связано с их низкой износостойкостью [2] Устойчивый спрос Виниловые обои
Сан.-гиг. продукция	Рост спроса Связано с повышением благосостояния в странах Ю-В. Азии и Африки	Рост спроса Замещение производства офисных бумаг, основой для санитарно-гигиенической продукции	Рост спроса [2]
Целлюлоза	Рост спроса Широкое использование вискозной целлюлозы в качестве сырья во многих отраслях промышленности [1] Падение спроса Связано с негативным влиянием производства сульфитной целлюлозы на экологию	Рост спроса Сульфатная беленая целлюлоза широко используется в производстве бумажных и картонных изделий	Рост спроса Сульфатная беленая целлюлоза широко используется в производстве бумажных и картонных изделий [2]
Макулатура	Рост спроса Связано с экономией затрат и ресурсов, актуализация экологичного производства бумаги	Рост спроса Связано с экономией затрат и ресурсов, актуализация экологичного производства бумаги	Рост спроса Связано с экономией затрат и ресурсов, актуализация экологичного производства бумаги

Источник: собственная разработка.

Таким образом, мировые трансформационные и интеграционные процессы оказывают влияние на отрасль целлюлозно-бумажной промышленности в Республике Беларусь с некоторым отставанием. Это связано, как с продолжающимся развитием рыночной экономики в республике, так и с разностью в уровнях инновационного развития. Следовательно, тенденции развития мирового рынка служат основой для прогнозирования экономической ситуации основных рынков сбыта, а также рыночной ситуации внутри страны.

Список использованных источников

1. Мировая ЦБП. Тенденции в 2017-2018 гг / Содружество бумажных оптовиков [Электронный ресурс]. – Минск, 2018, – Режим доступа: <http://www.sbo-paper.ru/news/SBOnews/42144/> – Дата доступа: 19.12.2018.
2. Сайт Концерна «Беллесбумпром» [Электронный ресурс]. – Минск, 2018, – Режим доступа: <http://www.bellesbumprom.by> – Дата доступа: 19.12.2018.
3. Полоник С.С. Чернобаева А.В. Анализ конкурентной среды на рынке гофротары Республики Беларусь / А.В. Чернобаева // Сборник научных статей БНТУ Экономическая наука сегодня – 2018. Выпуск 7.

О СОСТОЯНИИ И ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Пугачёв В. П., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Республика Беларусь активно участвует в интеграционных процессах на постсоветском пространстве (Союзное государство, ЕАЭС и СНГ) исходя из объективно сформировавшегося и подтвердившего свою необходимость и целесообразность принципа разно-уровневой и разно-скоростной интеграции. В официальном порядке итоги экономической интеграции в формате Евразийского экономического союза были рассмотрены 6 декабря 2018 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета в Санкт-Петербурге [1]. На саммите Президент Республики Беларусь отметил ряд важных вопросов экономической интеграции, которые до сих пор остаются нерешенными, в частности – устранение барьеров, изъятий и ограничений, препятствующих формированию общего рынка ЕАЭС: «Это действительно одна из самых острых проблем нашего союза, которая... решается непозволительно медленно. Более того, на смену устраняемым барьерам возводятся новые. И это стало практикой».

Беларусь выступает за полное выполнение всеми государствами ЕАЭС союзных норм и взятых на себя обязательств по созданию к 2025 году общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов. Однако отсутствие согласия по принципам формирования основного нефтегазового рынка не позволяет ЕАЭС развиваться более быстрыми темпами.

Проанализируем итоги [2] внешней торговли товарами Беларуси в 2018 году с учетом ее участия в важнейших интеграционных образованиях (см. табл. 1). Как видно из представленных данных темпы роста внешнеторгового оборота Республики Беларусь за январь – ноябрь 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года весьма впечатляющие – 115,1 %. Однако, если сравнить темпы роста внешнеторгового оборота Беларуси с отдельными интеграционными структурами и группами стран, то можно отметить следующую тенденцию: самые высокие темпы роста внешней торговли за рассматриваемый период Беларусь имеет со странами ЕС – 124 % (экспорт – 137,4 %), со странами вне СНГ – 118 %, со странами СНГ – 113,3 %, и, самые низкие темпы – со странами ЕАЭС – 111,5 %. Хотя по логике экономической интеграции темпы роста должны бы располагаться в обратном порядке.

Таблица 1 – Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь – по данным Нацбанка РБ (миллионов долларов США)

Внешняя торговля товарами	Январь–ноябрь 2017 г.	Январь–ноябрь 2018 г.	Январь–ноябрь 2018 г. в % к январю–ноябрю 2017 г.
Товарооборот всего	57 048,5	65 679,5	115,1
экспорт	26 418,8	30 779,8	116,5
импорт	30 629,7	34 899,7	113,9
сальдо	-4 210,9	-4 119,9	
Страны СНГ			
оборот	34 802,7	39 418,5	113,3
экспорт	16 004,3	17 190,0	107,4
импорт	18 798,4	22 228,5	118,2
сальдо	-2 794,1	-5 038,5	
Государства ЕАЭС			
оборот	30 070,5	33 516,1	111,5
экспорт	12 486,8	12 692,3	101,6
импорт	17 583,7	20 823,8	118,4
сальдо	-5 096,9	-8 131,5	
Российская Федерация			
оборот	29 284,2	32 524,8	111,1
экспорт	11 800,6	11 824,3	100,2
импорт	17 483,6	20 700,5	118,4
сальдо	-5 683,0	-8 876,2	
Страны вне СНГ			
оборот	22 245,8	26 261,0	118,0
экспорт	10 414,5	13 589,8	130,5
импорт	11 831,3	12 671,2	107,1
сальдо	-1 416,8	918,6	
Страны ЕС			
оборот	12 850,0	15 935,3	124,0
экспорт	6 899,6	9 477,1	137,4
импорт	5 950,4	6 458,2	108,5
сальдо	949,2	3 018,9	

Как известно важнейшей характеристикой условий внешней торговли любого государства являются индексы цен на экспортные и импортные товары – табл. 2. Анализируя соотношения индексов цен на экспортные и импортные товары за январь – ноябрь 2018 г. можно сделать вывод о в целом благоприятных для Беларуси условиях внешней торговли в прошедшем году – соотношение индексов больше единицы (1,025).

Таблица 2 – индексы цен внешней торговли Республики Беларусь (по данным Белстата Беларуси)

Периоды	Экспорт		Импорт	
	индекс средних цен	индекс физического объема	индекс средних цен	индекс физического объема
2017 г.	114,6	108,4	109,4	113,3
2018 г.	110,8	105,2	108,1	105,4

Какую же роль играет внешняя торговля услугами [2] в формировании баланса внешней торговли республики в условиях экономической интеграции?

По методологии платежного баланса экспорт услуг в январе-ноябре 2018 г. составил 7 888,4 млн долл. США и по сравнению с январем-ноябрем 2017 г. увеличился на 12 %, импорт – 4 824,4 млн долл. (рост на 13,3 %). Сальдо сложилось положительное в сумме 3 064 млн долл. (в январе-ноябре 2017 г. положительное сальдо составляло 2 788 млн долл.).

Из общего объема экспорта услуг республики в январе-ноябре 2018 г. на долю стран ЕАЭС приходилось 26,7 %, из них на Российскую Федерацию – 25,5 %, стран ЕС – 45,2 %, остальных стран – 28,1 %. Импорт из стран ЕАЭС составил 34 % общего объема импорта, из них из Российской Федерации – 33 %, стран ЕС – 38,7 %, остальных стран – 27,3 %. При чем тенденции роста оборота и экспорта услуг уже в большей степени соответствуют уровню и глубине экономической интеграции республики. Так самые высокие темпы роста торговли услугами характерны для ЕАЭС – 127,7 % (экспорт – 128,8 %), СНГ – 124,2 % (экспорт – 122,7 %), страны вне СНГ – 106,2 % (экспорт – 110,5 %) при общем темпе роста торговли услугами Беларуси – 112 %. Весьма положительным является факт существенного значения положительного сальдо торговли услугами (3064 млн долл.), в существенной степени компенсирующего отрицательное сальдо торговли товарами (–2281,4 долл.).

Таким образом реальные тенденции развития внешней торговли товарами и услугами подтверждают, что создание и реализация зоны свободной торговли товарами на пространстве СНГ является наиважнейшим достижением экономической интеграции в содружестве. Особенно актуально то, что Договор о зоне свободной торговли, базируется на принципах и нормах Всемирной Торговой Организации.

Какие же резервы и ограничения сдерживают создание полноценной зоны свободной торговли на пространстве ЕАЭС и Содружества?

31 марта 2016 г. ЕЭК опубликовала доклад [3] – «Барьеры, изъятия и ограничения ЕАЭС», т.н. «Белую книгу» - программный документ, который определяет основные приоритеты работы Евразийской экономической комиссии по выявлению и устранению барьеров и препятствий для дальнейшей экономической интеграции в целях достижения ее важнейших целей – обеспечение действительно свободного движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы на внутреннем рынке Союза. Всего в «Белой книге» зафиксировано 60 согласованных странами ЕАЭС препятствий, существующих на внутреннем рынке Союза. 17 из них – изъятия, 34 – ограничения, 9 – барьеры. По результатам утверждения Евразийским межправительственным советом в 2017 году «дорожной карты» по устранению изъятий и ограничений на внутреннем рынке Евразийского экономического союза на 2018–2019 гг. согласованный перечень был дополнен еще 5 препятствиями.

Анализ препятствий [4, 5] по итогам изучения обращений представителей бизнеса стран ЕАЭС демонстрирует их обеспокоенность по следующим сферам регулирования рынка:

Техническое регулирование – 34 %.

Таможенное регулирование – 17 %.

Транспортная политика – 15 %.

Налоговая политика – 9 %.

Трудовая миграция – 9 %.

Ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры – 6 %.

Нетарифное регулирование – 4 %.

В настоящее время работа по устранению препятствий на внутреннем рынке Союза ведется по двум параллельным направлениям – устранение барьеров и сокращение изъятий и ограничений. В списке изъятий остаются особые меры поддержки автопрома: в РФ и Белоруссии действуют изъятия в тарифном регулировании. Также за РФ закреплено исключительное право экспорта газа в страны союза, а за Белоруссией – экспорт калийных удобрений. В качестве изъятий обозначены и ссылки на национальное законодательство в технических регламентах союза — из-за этого требования в отдельных странах различаются; не распространяются общие нормы и на целые блоки транспортного регулирования.

Суммарный эффект от всех барьеров оценивается в размере потерь от 15 % до 25 % стоимости экспорта.

Выводы. Исходя из анализа соотношения индексов цен на экспортные и импортные товары за январь – ноябрь 2018 г. можно сделать вывод о в целом благоприятных условиях внешней торговли для Беларуси в 2018г.

Сравнение темпов роста внешнеторгового оборота Беларуси с отдельными интеграционными структурами и группами стран демонстрирует по итогам 11 месяцев 2018г. следующую тенденцию: самые высокие темпы роста внешней торговли за рассматриваемый период Беларусь имеет со странами ЕС – 124 % (экспорт – 137,4 %), со странами вне СНГ – 118 %, со странами СНГ – 113,3 %, и, самые низкие темпы – со странами ЕАЭС – 11,5 %. Хотя по логике интеграции всё должно было бы быть наоборот. Такая тенденция подтверждается фактическими данными по внешней торговле услугами.

Устранение барьеров в торговле товарами и услугами несомненно будет способствовать развитию взаимной торговли и экономическому росту стран ЕАЭС и СНГ. Необходимо активнее решать возникающие проблемы, связанные с участием Сторон в различных интеграционных объединениях путем двусторонних и многосторонних переговоров и консультаций. Крайне целесообразно ускорить затянувшийся процесс подготовки проекта Соглашения о свободной торговле услугами.

Список использованных источников

1. Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза, Санкт Петербург, 2018.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь. Материалы Национального статистического комитета Республики Беларусь, 2019.
3. О ситуации по устранению препятствующих функционированию внутреннего рынка ЕАЭС барьеров для взаимного доступа, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, Аналитический доклад. ЕЭК, 2017.
4. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС, Доклад № 29 Центра интеграционных исследований. ЕАБР, 2015.
5. Ковалев, М.М. Экономические эффекты интеграционных процессов / М.М.Ковалев // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2000. – № 9.

ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТФОРМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассеко Ю. Ю., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Вопросам развития регионов (малых, средних городов и сельских поселений) всегда отводилась важная роль в государственной политике Республики Беларусь. Согласно Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. ключевым отличием проводимой региональной политики станет переход от механизмов равномерного развития районов и небольших поселений к стратегии концентрации государственных и частных инвестиционных ресурсов в центрах экономического роста, имеющих наиболее высокие характеристики инвестиционной привлекательности, наилучшие предпосылки для получения значимых экономических эффектов [1]. В этой связи актуальным является рассмотрение подходов к определению точек/полюсов и центров роста, позволяющих реализовать приоритеты развития страны и ее регионов.

Под точкой роста в контексте регионального развития понимается производство/предприятие/комплекс предприятий/отрасль региональной экономики или проект, которые в способны обеспечить максимальный социально-экономический и/или экологический эффект, носящий системообразующий для территории характер [2].

Проведенный анализ существующих методик определения точек роста региона позволил установить, что предлагаемые пути имеют ряд недостатков, основные из которых:

- потенциал роста, возникающий на данном конкретном рынке, может быть нейтрален (а иногда и деструктивен) по отношению к национальной экономике в целом;

- рост в одном секторе не обязательно способен оказать существенное влияние на смежные сектора;

- отождествление точек роста с видами экономической деятельности/ отраслями, имеющими высокий удельный вес в валовом региональном продукте (ВРП);

- игнорирование экологической составляющей при выявлении точек роста.

В связи с этим возникает необходимость разработки методики определения точек роста региона, лишенной указанных выше недостатков.

Данная методика должна сочетать в себе как количественные, так и качественные критерии. Характеризуя количественную составляющую важно отметить, что показатель доли вида экономической деятельности в экономике региона не является результирующим, а определяет приоритетность развития направления. Затрагивая экологический блок необходимо ввести в методику расчет уровня загрязнения окружающей среды, а также расчет эффективности использования вовлеченных ресурсов. Показатель уровня загрязнения окружающей среды должен соответствовать нормативному значению и отражает возможность либо невозможность дальнейшего развития направления.

В свете сегодняшних целей национальной экономики методика должна быть дополнена анализом эффективности экспорта и импорта. Расчетными показателями здесь могут быть показатель эффекта экспорта, коэффициент эффективности экспорта, коэффициент эффективности импорта товаров для перепродажи, коэффициент эффективности импорта товаров для собственного производства и др.

Качественные параметры оценки точек роста экономики региона содержат в себе отражение вовлеченности доступных факторов, взаимосвязи с другими секторами экономики региона, необходимости проведения дополнительных процедур для развития выбранного направления (обучение, создание дополнительных, сопутствующих, вспомогательных центров и т. д.).

Методика определения точек роста региона дополненная вышеперечисленными показателями позволит выявить эффективные точки роста, что создаст более качественную платформу развития региона.

Список использованных источников

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/gos-progr-2016-20-ru/> – Дата доступа: 28.05.2018.
2. Проект ЕС «Поддержка регионального и местного развития в Республике Беларусь» // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/regiony-ru>. – Дата доступа: 28.05.2018.
3. Иванова Л.Н. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л.Н. Иванова, Г.А. Терская // Журнал институциональных исследований. – 2015. – Т. 7. – № 2. – С. 120–133.
4. Никулина Е.В. Выявление «точек роста» региона как основы экономической безопасности и устойчивого инвестиционного развития / Е.В. Никулина, М.А. Гайворонская, Е.А. Дынников, А.В. Орлова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2015. – С. 390–395.
5. Новикова И.А. Развитие точек роста региональной конкурентоспособности / И.А. Новикова // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 1. – С. 101–105.
6. Драгун Н.П. Проблемы определения точек/полюсов роста экономики региона / Н.П. Драгун // Актуальные вопросы совершенствования системы регионального развития в Республике Беларусь. – Минск: Колорград, 2016. – С. 145–154.
7. Иванов М.Б. Региональные точки роста – куда Брестской области развиваться? Форсайт будущего: проблемы и перспективы / М.Б. Иванов // Актуальные вопросы совершенствования системы регионального развития в Республике Беларусь. – Минск: Колорград, 2016. – С. 155–165.

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

Рунков Ю. Ю., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В научной и учебной литературе традиционно освещаются вопросы, касающиеся внешней среды функционирования бизнеса [1, с. 7; 2, с. 21–23; 3, с. 10]. К сожалению, параметры внешней среды традиционно рассматриваются как некая объективная данность, с которой бизнес должен пассивно считаться и к которой он, увы, может лишь обреченно приспособляться.

В то же время исследование современной стадии технико-технологического прогресса в наиболее развитых державах мира, характеризуемой как четвертая индустриальная революция (Industry 4.0) [4], показывает, что нынче эти страны жестко конкурируют друг с другом не столько на рынках, сколько в сфере целенаправленного создания своему бизнесу предельно благоприятной внешней среды [4]. В этом, по мнению некоторых исследователей, заключается главная экономическая функция современного государства в рыночной экономической системе [5].

Вместе с тем анализ функционирования бизнеса во многих постсоветских странах, включая нашу Беларусь, показывает, что воссозданные в их национальной экономике условия хозяйствования (параметры внешней среды) отнюдь не способствуют инновационному развитию бизнеса. В связи с этим в данной работе мы поставили перед собой задачу количественной оценки качества внешней среды в контексте ее благоприятствования деловой активности. В процессе ее решения мы исходили из того, что неблагоприятное воздействие внешних условий и факторов проявляется в увеличении издержек, которые дополнительно вынуждена нести каждая конкретная фирма в результате влияния указанных условий и факторов. При этом суммарная величина этих самых дополнительных издержек, которые мы предложили именовать внешними потерями, может быть использована для количественной оценки качества внешней среды.

В результате нами предложен к использованию *показатель неблагоприятности внешней среды EUI (Environmental Unfavorable Indicator)*, комплексно характеризующий всю совокупность ее макроэкономических параметров с точки зрения их негативного воздействия на функционирование и инновационное развитие организаций и национальной экономики в целом. Данный показатель *EUI* рассчитывается в виде отношения внешних потерь, обусловленных неблагоприятными макроэкономическими условиями (неплатежами, высокой стоимостью кредитов, девальвацией национальной валюты, инфляцией, экономически необоснованным посредничеством, избыточными административными процедурами, коррупционной рентой и т. п.) к общей сумме издержек фирмы или совокупности фирм. При этом под внешними потерями мы предложили понимать только ту часть издержек обращения, которая превышает их экономически обоснованный уровень вследствие негативного действия совокупности перечисленных выше факторов.

В рамках решения задачи оценки качества внешней среды, в которой вынужден работать отечественный малый бизнес, мы проанализировали деятельность нескольких отечественных частных фирм, работающих в строительной сфере. В частности, нами были собраны сведения об общей величине и структуре издержек некоторых таких организаций (таблица 1).

Кроме того, в процессе тесного взаимодействия с руководством анализируемых предприятий были количественно оценены их внешние потери, вызванные неблагоприятной внешней средой функционирования (таблица 2). При этом следует пояснить, что в таблице 2 представлены не все, а только часть внешних потерь, которые руководство анализируемых компаний, во-первых, сумело оценить и, во-вторых, сочло возможным обнародовать.

Таблица 1 – Структура издержек некоторых белорусских строительных компаний в 2018 г.

Вид затрат	Фирма А	Фирма Б	Фирма В
Материальные затраты, тыс. руб.	780,0	1320,0	1170,0
Заработная плата, тыс. руб.	51,6	144,2	98,5
Отчисления с заработной платы, тыс. руб.	18,6	51,9	35,5
Амортизация, тыс. руб.	8,6	29,0	17,0
Прочие затраты, тыс. руб.	9,5	5,5	11,0
<i>Итого, тыс. руб.</i>	<i>868,3</i>	<i>1550,6</i>	<i>1332,0</i>

Таблица 2 – Оценка издержек и внешних потерь некоторых белорусских строительных компаний в 2018 г., тыс. руб.

Показатель	Фирма А	Фирма Б	Фирма В
Общая сумма издержек	868	1551	1332
в том числе:			
внешние потери,	369	439	197
из них:			
- вызванные просроченной дебиторской задолженностью	292	126	47
- обусловленные административными барьерами и процедурами	17	28	36
- вызванные девальвацией рубля	н/д	н/д	н/д
- вызванные инфляцией	н/д	н/д	н/д
- обусловленные коррупцией	н/д	н/д	н/д
- обусловленные избыточным посредничеством	45	156	29
- связанные с обслуживанием кредитов, тыс. руб.	0	125	62
- обусловленные более высокой налоговой нагрузкой по сравнению с соседними странами, тыс. руб.	н/д	н/д	н/д
- вызванные необходимостью уплаты налогов «по факту отгрузки», тыс. руб.	15	4	23

Примечание: Обозначение «н/д» замещает информацию, которую руководство анализируемых компаний не сумело однозначно оценить или не сочло возможным обнародовать.

На основе представленных в таблице 2 данных несложно рассчитать показатель неблагоприятности внешней среды EUI, который применительно к отечественной строительной сфере оказался равным 0,27. Полученное значение свидетельствует о весьма неблагоприятной внешней среде функционирования отечественных строительных малых предприятий, поскольку их внешние потери в 2018 г. составили 27 % общей суммы их внешних издержек. В реальности же указанный показатель еще хуже, поскольку, как это было отмечено выше, в таблице 2 отражены не все внешние потери, а только их часть. Думается, что низкое качество внешней среды является одной из главных причин низкой эффективности функционирования и масштабной кредиторской задолженности отечественных предприятий [6].

В заключение с учетом изложенной информации следует согласиться с мнением некоторых отечественных ученых, считающих, что «самая главная хозяйственная функция и прямая экономическая обязанность публичных институтов (Правительства, Национального Банка, государства в целом) заключается в том, чтобы свести к минимуму в деятельности производственного бизнеса все те издержки, на которые производственный капитал повлиять не может. Вполне очевидно и справедливо, что производственный капитал должен отвечать только за те издержки, на которые он может непосредственно влиять. В связи с этим думается, что экономическая эффективность функционирования названных публичных ин-

ституты должна оцениваться не достижением некоей эфемерной макроэкономической стабильности, а вполне конкретным количественным показателем снижения внешних потерь, возникающих во внешнем контуре кругооборота ресурсов отечественного бизнеса» [5, с. 22].

Список использованных источников

1. Короткевич, Л.М. Экономика предприятия промышленности / Л.М. Короткевич. – Минск: БНТУ, 2015. – 118 с.
2. Русак, Е.С. Экономика предприятия: ответы на экзаменационные вопросы / Е.С. Русак, Е.И. Сапелкина. – Минск: Тетралит, 2014. – 144 с.
3. Байнев, В.Ф. Экономика предприятия и организация производства / В.Ф. Байнев. – Минск: БГУ, 2003. – 191 с.
4. Байнев, В.Ф. Четвертая промышленная революция как глобальный инновационный проект // Наука и инновации. 2017. № 3. С. 38–41.
5. Байнев, В.Ф. Снижение внешних издержек бизнеса как главная экономическая функция государства / В.Ф. Байнев // Беларусь – 2030: государство, бизнес, наука, образование: мат. V Межд. науч. конф., посвящ. 20-летию образования экономического факультета Белорус. гос. ун-та, Минск, 14 дек. 2018 г. / Белорусский государственный университет. – Минск: Право и экономика, 2018. – С. 21–23.
6. Байнев, В.Ф. Самое главное – удержать командные высоты в экономике / В.Ф. Байнев // Белорусская думка. – 2019. – №1. – С. 34–41.

СИСТЕМЫ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ УЗБЕКИСТАНА

Сатторкулов О. Т., Турдикулова Г. О., *Гулистанский государственный университет, г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Сегодня мы переходим на путь инновационного развития, направленного на коренное улучшение всех сфер жизни государства и общества. И это закономерно. Ведь кто выигрывает в нынешнем стремительно развивающемся мире? Только то государство, которое опирается на новую мысль, новую идею, инновацию. Инновация значит будущее. Если мы сегодня начинаем строить наше великое будущее, то должны делать это, прежде всего, на основе инновационных идей, инновационного подхода.[1, с. 1].

В условиях рыночных отношений в силу ряда объективных причин, условий и факторов, независимо от степени совершенства системы управления национальной экономикой необходим дополнительный специальный механизм воздействия на инновационный процесс. Это означает, что в национальной экономике функционируют две взаимосвязанные системы управления инновационным процессом.

Первая система – это общая система управления общественным производством. В этом случае управление инновационным процессом рассматривается как составная часть системы управления национальной экономикой. Эта система, призванная решать проблемы общественного производства в целом, одновременно, в известной мере, косвенно (опосредованно) стимулирует развитие инновационного процесса. Ее можно назвать экзогенной (внешней) системой управления инновационным процессом. Вторая система – это система управления непосредственно самим инновационным процессом. Она может быть названа эндогенной (внутренней) системой управления инновационным процессом.

Система управления непосредственно самим инновационным процессом значительно отличается от управления другими социально-экономическими процессами по своим целям, содержанию, функциям, принципам и методам. Целями управления инновационным процессом являются:

- непрерывное обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции, а также применяемой техники, технологии, методов организации производства;
- дальнейшее развитие научного и научно-технического потенциала страны, создание научного задела.

Инновации и научно-технический прогресс являются одним из основных факторов современного экономического роста. Не случайно, наиболее развитые страны (Швейцария, 63,9 тыс. долл. ВВП на душу населения по ППС, США – 57,6 тыс. долл., Сингапур – 87,8 тыс. долл., Нидерланды – 50,5 тыс. долл., Ирландия – 71,5 тыс. долл. и т. д.) возглавляют список стран с наиболее высокими индексами конкурентоспособности по оценкам экспертов Всемирного экономического форума. [2, с. 148].

Сущность управления инновационным процессом заключается в целенаправленном воздействии на процесс исследований проектно-конструкторских разработок и освоения новшеств (нововведений) в целях сокращения затрат и сроков выполнения и в конечном счете повышения эффективности. В общем виде сущность управления может быть раскрыта с точки зрения экзогенной системы управления инновационным процессом.

В достижении положительных результатов важное значение имеет качественное формирование для инвесторов, выразивших желание вкладывать свой капитал в нашу экономику, предварительных инвестиционных проектов по регионам и отраслям. В этой сфере необходимо решить организационные и правовые вопросы размещения участников свободных экономических зон и малых промышленных зон, предоставления им льгот и преференций. Такие возможности необходимо предоставлять в первую очередь предпринимателям и иностранным инвесторам, выпускающим экспортоориентированную продукцию, наладившим инновационную и высокотехнологичную производственную деятельность [3, с. 5].

Управление инновационным процессом осуществляется на основе общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности. Последние важны для формирования самой системы управления инновационным процессом, т. е. для построения эндогенной системы управления. К специфическим принципам управления инновационным процессом относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера.

Важнейший принцип – это принцип гибкости. Он обусловлен циклическим характером научно-технического прогресса, трудно предсказуемостью (или даже непредсказуемостью) результатов научных исследований. Принцип гибкости требует применения особых видов планирования (например, не по конкретным детализированным заданиям, а по отдельным направлениям исследовательских работ) и форм финансирования, оказывает влияние на состав научно-технических кадров и выбор методов управления.

Принцип учета фактора времени обусловлен значительной длительностью инновационного цикла, неравномерностью временного периода выполнения отдельных его стадий и этапов. Традиционные в управлении производством календарные периоды (квартал, год и др.) не могут быть приняты за основу (за редким исключением) при управлении инновационным процессом. Этот принцип связан с перспективностью инноваций, означающей необходимость учета долговременных последствий принимаемых управленческих решений.

Принцип комплексности предполагает техническое, экономическое, организационное и информационное единство во всех звеньях, на всех стадиях и этапах инновационного процесса. Такое единство влияет на все составляющие системы управления инновациями: планирование, финансовое и организационное обеспечение и т. д. Кроме того, комплексность означает обеспечение тесной связи между различными областями науки и между функциями управления.

Принцип учета неопределенности инновационных работ и их рискового характера находит проявление в прогнозировании и планировании, финансировании и методах оценки эффективности нововведений.

Принцип учета творческого характера инновационных работ основан на том, что творческий характер создания и внедрения новшеств оказывает влияние на систему управления инновационным процессом. Он учитывается при организации процесса выполнения работы, построении структуры органов управления, определении режима работы и стиля руководства, оценке эффективности инновационных работ и особенно при стимулировании труда сотрудников.

Управление инновационным процессом с соблюдением вышеназванных и других принципов осуществляется на основе применения различных методов. Методы управления инновационным процессом подразделяются на административные, организационно-плановые, финансово-экономические и социально-психологические. Эти методы по своему содержанию весьма специфичны, отличаются от традиционных методов, применяемых в управлении производством, поскольку инновационная продукция – товар особого рода, а информационные, организационные, этические и морально-психологические аспекты инноваций играют большую роль. Отметим, что на конечных этапах инновационного цикла значительно возрастает значение финансово-экономических методов управления. Этими методами охватываются многие аспекты управления инновационным процессом.

Список использованных источников

1. Мирзиёев, Ш.М. Послание Президента Республики Узбекистан к парламенту страны – Олий Мажлису // Народное слово. 22.12.2017г.
2. Чепель С. Институциональные макроэкономические и другие предпосылки активизации факторов инновационного развития в Узбекистане. // Материалы X Форума экономистов. Ташкент: IFMR, 2018. 148–155 стр.
3. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева к Олий Мажлису. // xabar.uz.

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИЙ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ И ИЗДЕРЖЕК ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Симаков Д. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Во времена Советского Союза и на современном этапе промышленность Республики Беларусь играет ключевую роль в социально-экономическом развитии государства, обеспечивая занятостью почти четверть экономически активного населения страны и производя свыше 26 % валового внутреннего продукта. В этой связи устойчивое развитие и рост национальной экономики в значительной мере зависят от конкурентоспособности и эффективности функционирования промышленного сектора.

Однако проводимая в последнее десятилетие государством макроэкономическая политика, имеющая проциклическую направленность, привела к неуправляемой кредитной экспансии на первоначальном этапе и, по сути, к ее провалу в последующее время. Закредитованность предприятий и продолжительный период сохранения чрезмерно высоких процентных ставок в рамках проводимой денежно-кредитной политики, стали причиной кризиса неплатежей, который принимает «лавинообразный» разрушительный характер (рис. 1, рис. 2).

Динамика данных процессов показывает, что на первоначальном этапе заемщику хватало потока платежей для обслуживания кредитной задолженности, но с ростом стоимости ссудного капитала и снижением уровня рентабельности наступает «платежный шок», вследствие чего как снежный ком растет и кредитная, и кредиторская задолженность организаций. Достаточно быстро данная задолженность переходит в разряд просроченной, затем проблем-

ной и уже далее окончательно необслуживаемой. Характерно, что в «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2019 год» Национальный банк Республики Беларусь допускает ухудшение качества активов банков почти вдвое к текущим уровням – с 5 % до 10 %, переходя от расчета проблемных активов к установлению нормативного предела их необслуживаемой части.

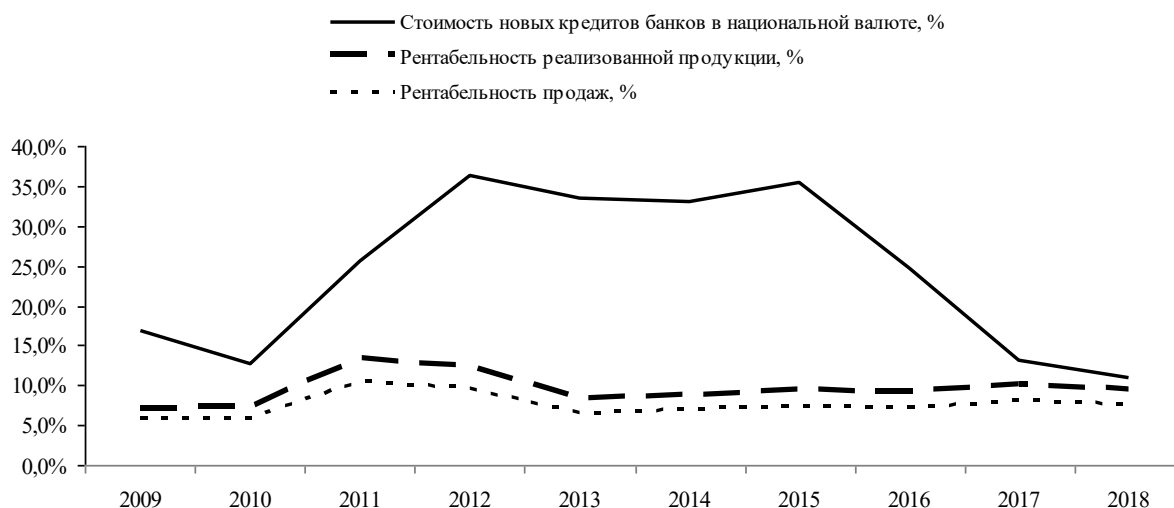


Рисунок 1 – Соотношение стоимости новых кредитов банков и уровня рентабельности организаций Республики Беларусь за 2009–2018 гг.

Источник: собственная разработка на основе данных [1], [2].

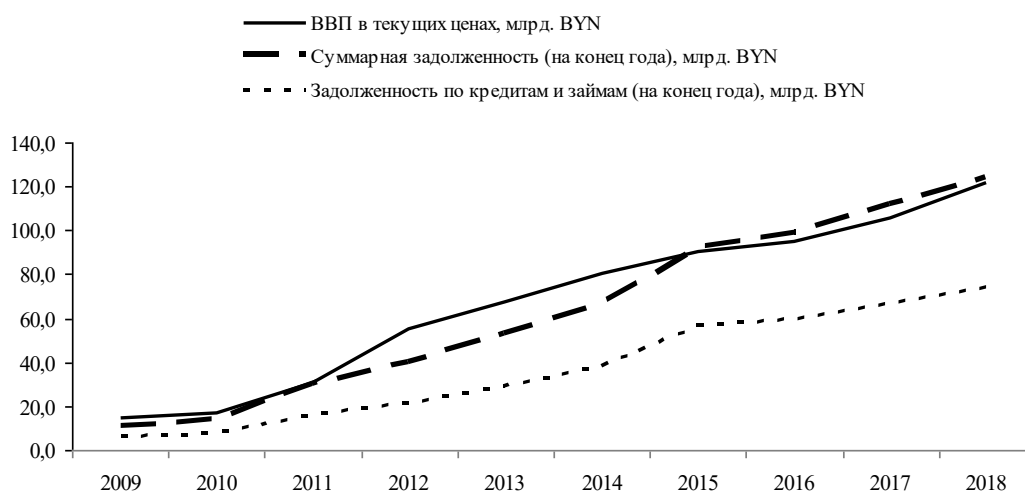


Рисунок 2 – Динамика ВВП Республики Беларусь и задолженности организаций за 2009–2018 гг.

Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Вместе с тем, еще одной хронической проблемой нашей экономики является очень низкий уровень коэффициента монетизации, причем не только в сравнении с развитыми, но и с развивающимися странами (рис. 3).

При приемлемом значении в 60 % значение коэффициента не достигало даже критической отметки в 30 %, хотя в советский период этот показатель превышал 70 %. Стоит отметить, что при очень низких значениях коэффициента монетизации в предшествующие годы, тенденция к его еще большему снижению сохранилась и в наиболее кризисные 2011–2012 годы. Это в свою очередь свидетельствует о несоответствии количества денег потребностям

хозяйственного оборота и их хронической нехватке, ведущей к негативным последствиям в виде роста задолженности контрагентов друг перед другом и перед банковской системой. Причем все это время производители вынуждены продолжать производство продукции, изыскивая ресурсы и множа непроизводственные затраты, которые увеличивают себестоимость продукции и снижают конкурентоспособность предприятия.

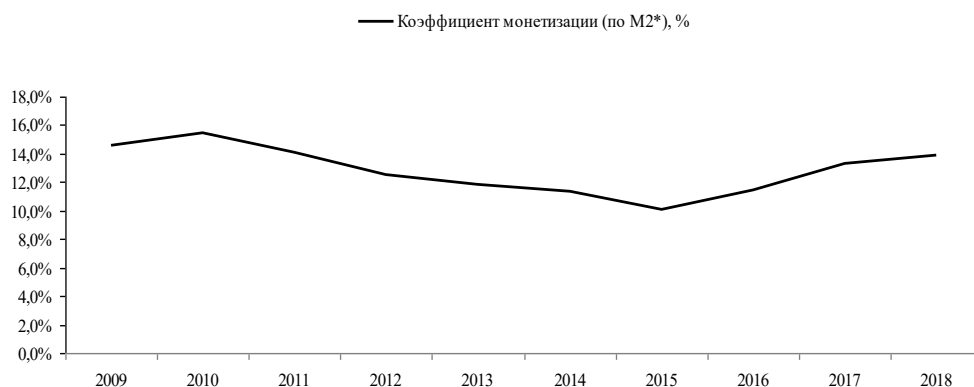


Рисунок 3 – Значение коэффициента монетизации по M2* в Республике Беларусь в 2009–2018 гг.

Источник: собственная разработка на основе данных [1], [2].

Парадокс ситуации заключается в том, что монетаристские рецепты, оказавшиеся негодными в развитых странах, активно навязываются регулирующим органам постсоветских стран, как главное средство преодоления инфляции и повышения экономической эффективности. Таким образом, произошла географическая дихотомия теории денег. В развитых странах практикуются кейнсианские методы стимулирования совокупного спроса, а в переходных экономиках – монетаристские меры его ограничения.

Кроме того взаимоотношения между хозяйствующими субъектами опосредованы системой взаимосвязанных и взаимозависимых цен, в которой уровень одних влияет на уровень других и выражает мультипликативный эффект. Взаимосвязь всех цен в национальной экономике предопределяется взаимосвязью предприятий, производств и отраслей народного хозяйства, а также взаимодействием элементов рыночной экономики (конкуренцией, формами собственности и др.). Влияние на процесс ценообразования участников каналов товародвижения может быть ощутимо либо на «входе», либо на «выходе» (рис. 4).

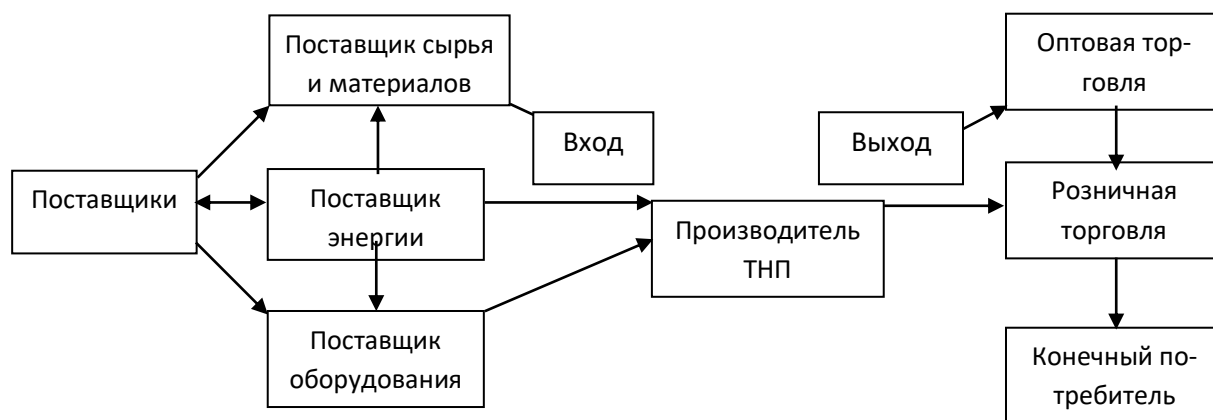


Рисунок 4 – Влияние на процесс ценообразования участников каналов товародвижения

Источник: собственная разработка.

Для производства товаров народного потребления, к примеру, необходимы сырье, оборудование, энергия. В свою очередь у поставщика есть свои поставщики и т. д. Соответственно, рост цены на сырье и материалы приведет к росту затрат производителя товаров народного потребления (ТНП), компенсировать которые можно:

- выбрав другого поставщика сырья и материалов;
- снизив другие составные части своих издержек (уменьшить заработную плату, снизить материало- и энергоемкость производимой продукции, закупить более производительное и ресурсосберегающее оборудование);
- повышая свою отпускную цену.

Из всех поставщиков один занимает уникальное положение – это поставщик энергии. Он является и вашим поставщиком, и поставщиком ваших поставщиков и т. д. И если он повысит цены, то это вызовет уже не один поток повышения цен, а целую волну. При этом на каждом этапе производства и реализации продукции эффект от повышения цен на энергию усиливается, создавая мультипликативный эффект.

Описанный процесс ценообразования и товародвижения на всех этапах производства и реализации конечной продукции есть не что иное, как и поныне действующая хозрасчетная модель хозяйствования, которая была унаследована еще с советских времен и несколько модифицирована в постсоветское время. Главная причина ее неэффективности на современном историческом этапе заключается в том, что она вступает в противоречие с законом организации конкурентоспособного воспроизводства. Данная модель относится к экономическим системам дезинтегрированного типа с характерными проблемами и ограничениями, в частности отсутствием межотраслевого взаимодействия, соединения производства и научно-технического прогресса и, как следствие, невозможности организации спроса на инновации. Неизбежными становятся проблемы с качеством и последующей реализацией продукции и, соответственно, с ее конкурентоспособностью. Далее – рост импорта, повышенный спрос на валюту с давлением на платежный баланс, системные издержки, связанные с девальвационными и инфляционными процессами.

Способ решения подобных проблем видится в необходимости перехода от дезинтегрированной экономической системы к межотраслевой вертикально интегрированной системе. На современном этапе основным звеном общественного воспроизводства выступает отраслевое предприятие. В рамках интегрированной экономической системы разрозненные отраслевые предприятия станут возможным организовать в межотраслевые, вертикально интегрированные цепочки по созданию добавленной стоимости. При этом повышение качества в одном звене такой цепочки позволит снизить издержки во всех последующих. Данный процесс будет нацелен не на распродажу и приватизацию народно-хозяйственного комплекса, а на его качественную и созидательную реорганизацию.

Учитывая тот факт, что закон вертикальной интеграции для достижения максимума скорости воспроизводства совокупного производительного капитала общества основывается на требовании нулевой рентабельности предприятий промежуточного производства, это позволит в процессе создания добавленной стоимости удовлетворить не только частные интересы по извлечению прибыли, но и уравновесить интересы общества, предприятий и государства. Произойдет системный переход от исторически низшего порядка к высшему, от неконкурентоспособного типа экономической системы к конкурентоспособному, от отраслевой разобщенности к межотраслевому взаимодействию.

В конечном счете, исчерпание V технологического уклада само по себе требует от экономической системы перехода на ступень исторически высшего порядка. Если этот шаг не сделать, то серьезные проблемы и диспропорции общественного производства неминуемо приведут к тотальному снижению производительности труда и качества жизни населения. Что же касается механизмов настройки денежно-кредитной системы, то государство, «...используя различные денежно-кредитные инструменты, может влиять на все параметры национальной экономики... Игнорирование же данного обстоятельства приводило и приводит к самым тяжелым последствиям для экономики государств с любым общественным устройством» [3, с. 3].

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 17.02.2019.
2. Статистический бюллетень. Ежегодник (2008–2017) / Национальный банк Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/Publications/bulletinyearbook/Statistics_Bulletin_Yearbook_2017.pdf. – Дата доступа: 17.02.2019.
3. Тарасов, В.И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – Минск : Мисанта, 2003.

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕШЕНИЙ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Соколинская Т. В., *Академия управления при Президенте
Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь*

На современном этапе устойчивое развитие регионов во многом определяется формированием предпринимательской среды. Проблема развития предпринимательства, особенно в странах не имеющих стабильной, долго функционирующей рыночной среды, во многом связана с реализацией государственной экономической политики, направленной на создание благоприятных инвестиционных условий. При этом необходимо учитывать двойственный характер функциональной роли государства, с одной стороны, как участника рынка или организации, преследующей свои интересы, например, получения доходов от экономической деятельности, а с другой стороны, как института, основной задачей которого является установление правил и норм поведения субъектов рынка и контроль за их исполнением. Государство как институт – это огромный комплекс различного рода ограничений и правил, обеспечивающих процесс государственного регулирования и являющихся результатом законодательства исполнительной и законодательной ветвей власти различного уровня. [1]

Государственное регулирование неизбежно связано с издержками для всех адресатов этих норм – как для самого государства, так и для тех, кого оно непосредственно затрагивает (предприниматели, граждане, учреждения бюджетного сектора, некоммерческие организации). Видимая зависимость издержек от жесткости мер государственного регулирования стало основанием большинства теорий дерегулирования, господствовавших в конце прошлого века. В отечественной литературе, а также практике регулирования рынков большое внимание уделялось проблеме снижения или деблокирования административных барьеров. [2]

Особенности мировых финансово-экономических кризисов конца прошлого – начала нынешнего столетий кардинально изменили отношение к государственному регулированию, послужив «пусковым механизмом» целой череды административных реформ. Не отказ от регулирования в пользу рынка, а детальная оценка и рациональный выбор вариантов регулятивных мер стала основным трендом современного регулирования.

Центральным элементом новой системы регулирования в развитых странах является институт оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ), основанный на анализе проблем и целей государственного регулирования, определении возможных вариантов их разрешения и достижения, а также оценке связанных с ними позитивных и негативных эффектов с целью выбора наиболее эффективного варианта в соответствии со специальными установленными процедурами.

Оценка регулирующего воздействия – это механизм, представляющий собой экспертизу самых разных последствий будущего правового регулирования. Речь идет о правовых, экономических, социальных, финансовых последствиях. Главное предназначение ОРВ – просчитать выгоды и затраты готовящихся нововведений для бизнеса и для общества. Ключевые цели проведения процедуры ОРВ определяются следующим образом:

- расчет выгод и издержек субъектов предпринимательской и иной деятельности, других заинтересованных лиц, связанных как с оплатой прямо установленных регулированием платежей, так и с прочими организационными расходами по выполнению вновь вводимых требований, включающих затраты трудового времени сотрудников, необходимые материалы, а также затраты на консультации и обучение;

- оценка воздействия регулирования на деловой климат и инвестиционную привлекательность страны или региона, конкуренцию и структуру рынков;

- обеспечение выбора наиболее эффективного варианта решения проблем;

- снижение рисков, связанных с ведением нового регулирования и ростом доверия граждан и бизнеса к принимаемым государством решениям [3, 4].

Необходимость проведения ОРВ проектов нормативных актов и их экспертизы закреплена законодательно. Договором о Евразийском экономическом союзе, вступившем в силу в силу 1 января 2015 г., определено проведение оценки регулирующего воздействия решений Евразийской экономической комиссии, которые могут оказать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности. Аналогичные меры предусмотрено предпринять и в отношении национального законодательства участвующих сторон. Во исполнение указанного договора, а также Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы и в соответствии с подпунктом 3.2 пункта 3 протокола заседания рабочей группы по упрощению административных процедур для бизнеса, созданной распоряжением Премьер-министра Республики Беларусь от 21 марта 2016 г. N 102-р, состоявшегося 27 апреля 2016 г., был подготовлен проект Указа Президента Республики Беларусь «Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (их отдельных положений), влияющих на условия осуществления предпринимательской деятельности», принят Указ Президента от 13.02.2017 № 40 «Об оптимизации Администрации Президента Республики Беларусь», Закон от 17.07.2018 № 130-З «О нормативных правовых актах». Предлагается установить порядок, согласно которому подготовка проектов нормативных актов (их отдельных положений), влияющих на условия осуществления предпринимательской деятельности, проводится с оценкой регулирующего воздействия. [5, 6].

Новая процедура направлена на повышение качества государственного регулирования на основе экономических методов анализа нормативно-правовых актов. ОРВ позволяет прогнозировать последствия государственного правового регулирования, выявлять противоречия, избыточные обязанности, запреты и ограничения, необоснованные расходы для субъектов хозяйствования и на этой основе принимать (издавать) наиболее оптимальное и объективное экономико-правовое решение из всех имеющихся вариантов решения проблемы. Кроме того, неотъемлемым элементов ОРВ является учет мнения не только государственных структур, но и общественных институтов, в том числе объединений (союзов, ассоциаций) субъектов хозяйствования, общественных объединений предпринимателей и других.

Процедура ОРВ заключается в анализе проблем и целей государственного регулирования, выявлении альтернативных вариантов их достижения, а также определении связанных с ними выгод и издержек для различных социальных групп (в том числе хозяйствующих субъектов, граждан (потребителей), государства и общества в целом), для выбора наиболее эффективного варианта государственного регулирования.

Процедуре ОРВ рекомендуется подвергать следующие потенциально возможные последствия государственного регулирования: экономические, социальные, экологические.

Негативные эффекты, связанные с наличием определенных регулирующих мер, могут проявляться в следующем: во-первых, наличии недопустимо высокого риска причинения вреда жизни и здоровью граждан, общественному порядку, имуществу физических или юридических лиц, причинения экологического ущерба или экономического ущерба, в том числе бюджету субъекта; во-вторых, неприемлемо высоких издержках применения участниками отношений установленных процедур; в-третьих, недостатке информации для рационального выбора и принятия решений участниками отношений.

Следующий этап анализа ОРВ представляет собой оценку рисков неблагоприятных последствий, вызванных применением определенных регулирующих мер. Возможно выделение следующих видов рисков регулирования. Первая группа рисков может проявиться в связи с концептуальной противоречивостью предлагаемого инструментария регулирования, слабым контролем за исполнением принятых решений и т. д. Данная группа включает разнообразные формы проявления, характеристика которых приводится ниже.

Риски несоответствия предложенного регулирования заявленным целям регулирования. Такие риски возникают, если предлагаемый проект нормативного акта направлен на частичное решение проблемы либо при выработке решений наблюдался недостаток информации (были проанализированы не все аспекты проблемы). Мерами снижения данных рисков могут быть мероприятия по сбору и анализу данных, мониторингу фактического воздействия, «пилотному» внедрению (апробации) и иные методы в зависимости от причины возникновения данного риска.

Риски ухудшения инвестиционного климата, связанные, в том числе с ухудшением условий ведения бизнеса, повышением рисков осуществления инвестиций в основной капитал, снижением гарантий для инвесторов, снижением доступности кредитных ресурсов.

Риски снижения темпов развития малого и среднего предпринимательства, связанные прежде всего со стоимостью начала бизнеса, административными издержками на реализацию предлагаемого правового регулирования, ограничением доступа к необходимым ресурсам.

Риски снижения конкуренции, которые могут быть связаны с повышением барьеров входа на рынок, с предоставлением преимуществ одним хозяйствующим субъектам по сравнению с другими либо определенным категориям хозяйствующих субъектов, а также с возникновением асимметрии информации на рынке и возможностей недобросовестной конкуренции.

Риски снижения безопасности и качества продукции, связанные со снижением требований к качеству продукции, могут быть вызваны недостатком информации, при котором рыночные механизмы не могут компенсировать отсутствие контроля за качеством продукции непосредственно потребителями.

Экологические риски могут быть вызваны потенциальным ростом негативного воздействия на окружающую среду, вызванным предлагаемым правовым регулированием.

Социальные риски могут проявляться как с возможным сокращением уровня занятости и заработной платы в той или иной сфере, так и с усилением социального неравенства, бедности, миграционных процессов за счет предлагаемого правового регулирования.

В рамках анализа рисков регулирования рассматриваются и иные возможные последствия, в том числе макроэкономические (влияние регулирующих мер на экономический рост, производительность труда), производственные (выбор технологий).

Следующая группа рисков связана с недостаточной организационно-управленческой проработкой системы регулирования. Выделяют следующие виды рисков.

Риски недостаточности механизмов реализации регулирования для решения проблемы. Данные риски могут быть вызваны неполным решением проблемы в рамках предлагаемого проекта регулирования.

Риски отсутствия должного контроля соблюдения вводимых требований. Указанные риски могут быть связаны с отсутствием механизмов контроля либо полномочий по контролю, с отсутствием информации, необходимой для контроля, а также со значительными расходами на осуществление такого контроля.

Риски отсутствия необходимых ресурсов и кадров. Данные риски рассматриваются как в отношении ресурсного обеспечения государственных органов, так и в отношении ресурсного обеспечения иных участников отношений.

В случае выявления указываются и иные риски. К ним традиционно относятся риски непрофессионализма, слабой исполнительской дисциплины сотрудников, коррупции, нецелевого использования средств.

Третья группа рисков связана с «внешними рисками» - изменением динамики макроэкономических показателей, технологических трендов, мировых цен, конъюнктуры, спроса.

По каждому выявленному риску приводится оценка вероятности наступления неблагоприятных последствий. При отсутствии возможности расчета точного значения вероятности допускается указание интервала или оценочной характеристики вероятности (очень высокая вероятность / высокая вероятность / средняя вероятность).

Целью процедуры ОРВ является повышение качества государственного регулирования, обеспечение возможности учета мнений социальных групп и установления баланса интересов как на стадии подготовки проекта нормативного правового акта, так и на стадии оценки фактического воздействия действующего государственного регулирования, посредством анализа последствий и эффектов государственного регулирования и определения наилучшей с точки зрения степени соответствия критериям целесообразности, эффективности, осуществимости и адекватности варианта государственного регулирования на основе сопоставления выгод и издержек хозяйствующих субъектов, граждан (потребителей), государства и общества в целом. Итоговым показателем эффективности и качества регулирования, по мнению Всемирного банка, является место, занимаемое страной по рейтингу «Ведения бизнеса».

Список использованных источников

1. Взаимодействие государства, бизнеса и общества: позитивная реинтеграция / под ред. А.В. Золотова. – М.: ВИНТИ, 2009. – 345 с.
2. Административные барьеры в экономике / под ред. А.А. Аузана. – М: ИНФ «Спрос», 2002. – 134 с.
3. Harrington, W., Heinzerling, L., Morgenstern, R.: Reforming Regulatory Impact Analysis. / W Harrington [иа]. – Washington: Johns Hopkins University Press, 2009. – 347 с.
4. A comparative analysis of regulatory impact assessment in ten EU countries / EU. – Dublin, 2004. – 235 с.
5. Сулейменов, Т В ЕАЭС заработал институт оценки регулирующего воздействия [Электронный ресурс]. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx>. – Дата доступа: 15.04.2015.
6. Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (их отдельных положений), влияющих на условия осуществления предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: проект Указа Президента Республики Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 20.11.2018.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Солдатова Л. А., Воронова Д. Ю., Борщ О. Н., Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, Российская Федерация

Специфика условий перевозки грузов, совершенствование технологии производства в отраслях с каждым днем предъявляют все более высокие требования к качеству транспортного процесса. Поэтому одним из главных направлений совершенствования грузоперевозок является создание для обслуживаемых предприятий такой системы транспортного обеспечения, которая позволила бы не только полностью удовлетворить потребности в перевозках, но и гарантировать их качество и ритмичность.

В этой связи являются актуальными развитие инструментария логистического управления организациями сферы грузоперевозок, применение экономико-математических методов и моделей принятия управленческих решений в данной сфере, разработка методов определения социально-экономической эффективности инвестиций в развитие логистических услуг транспорта.

В целом, изучению вопросов осуществления грузоперевозок на основе логистики посвящены труды следующих отечественных и зарубежных ученых: Б.А. Аникина, Д.Дж. Бауэрсокса, А.М. Гаджинского, В.В. Дыбской, М. Кристофера, Л.Б. Миротина, Ю.М. Неруша, В.В. Никифорова, О.А. Новикова, В.И. Сергеева, С.А. Сидорова, В.В. Уварова и др.

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе существует множество различных подходов и методов, которые используются как для анализа деятельности транспортных компаний в целом, так и грузоперевозок в частности, однако в экономической литературе отсутствует единство в их выборе, а также имеется потребность в методических и практических разработках, комплексно характеризующих данный процесс.

Целью настоящего исследования является выработка методических рекомендаций по комплексному применению инструментария логистики для анализа грузоперевозок.

Анализ грузоперевозок представляет собой расчленение данного процесса на его основные части с целью изучения внутренней сущности, а также установления связей и зависимостей, влияющих на нее, облегчая процесс принятия решений и снижение уровня неопределенности.

Борисова В. В. и Афанасенко Д. И. считают, что выбор подходов и методов анализа грузоперевозок обусловлен сложностью и многогранностью решаемых задач. Авторы условно делят все подходы на три группы: поисковый, включает методы, которые направлены на поиск идей и разработку гипотез в решении различных логистических задач; описательный, включает методы, которые нацелены на исследование различных факторов, событий и статистических данных с последующим их описанием; экспериментальный, включает методы, которые связаны с проверкой различных гипотез и предположений на практике [1, с. 162].

Самым универсальным исследователи выделяют графический метод, используемый для описания конфигурации грузопотоков, выявления общей структуры и функций транспортной системы, для определения направлений совершенствования грузоперевозок. По их мнению, в результате анализа схемы грузоперевозок можно установить объем, характер и сроки выполнения работы для каждого этапа перевозки, осуществить контроль за работой, установить причины излишне длительного хранения продукции и неоправданных задержек при поставках ее потребителю.

По нашему мнению, графический метод анализа грузоперевозок имеет несколько ограничений. Графическая схема может быть очень велика, если осуществляется грузоперевозка со сборным грузом в разных точках. Графические схемы анализа в процессе их составления обладают большой трудоемкостью, что отражается на сроках их проведения. При построении графических схем, сложно оценить эффективность используемых мер по оптимизации грузоперевозок, так как отсутствуют количественные и качественные критерии оценки.

По мнению Гаджинского А. М. к «основным подходам, применяемым для решения научных или практических задач в любой области логистики, относят: системный подход, включающий методы системного анализа, исследование операций, прогностический и кибернетический подход». Автор считает, что «применение данных подходов позволяет прогнозировать материальные потоки, создавать интегрированные системы управления и контроля их движения, разрабатывать системы логистического обслуживания, оптимизировать запасы и решать ряд других задач» [2, с. 105].

Системный подход к грузоперевозкам рассматривает их как систему, состоящую из совокупности взаимосвязанных элементов (подсистем), каждый из которых включает в себя более простые компоненты (погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку грузов и т. п.). Он позволяет соединить в одно целое части разобщенного перевозочного процесса и достичь упорядоченности последнего. Главной целью системы грузоперевозок является перевозка наибольшего количества грузов по заказам потребителей транспортных услуг с наименьшими затратами основных ресурсов и с получением максимальной прибыли от грузоперевозок.

Инструментом реализации системного подхода к анализу грузоперевозок является системный анализ, направленный на изучение любых объектов, процессов как систему, состоящую из отдельных, разобщенных подсистем. К основным методам системного анализа грузоперевозок относятся: метод сценариев (качественное развернутое описание возможных вариантов развития грузоперевозок с учетом факторов внешней и внутренней среды при разнообразных сочетаниях некоторых условий, с целью определения наиболее реальных и благоприятных); метод Дельфи (согласование независимых анонимных мнений экспертов по обсуждаемому вопросу путем последовательного объединения выводов, идей и предложений); метод дерева целей (увязка целей верхнего уровня логистической организации, осуществляющей грузоперевозки с конкретными средствами их достижения на нижнем операционном уровне); матричные методы (наглядная форма представления данных).

Исследование операций является составной частью методологии синтеза, анализа и оптимизации грузоперевозок. Исследование операций заключается в использовании математических методов для обоснования решений задач в сфере грузоперевозок, обеспечивая оптимальное решение проблем, возникающих при исполнении операций в процессе управления грузоперевозками.

Опираясь на выделенные Вентцелем Е.С. методы исследования операций, выделимте, которые возможно использовать при анализе грузоперевозок: линейное программирование (позволяет решать математические задачи, связанные с определением максимального грузопотока, решением транспортных задач, определением максимального сочетания видов транспорта); динамическое программирование (решает сложные задачи, возникающие при грузоперевозках путем разложения их на простые подзадачи, оптимизируя структуру грузоперевозок); марковские случайные процессы (частный/специальный вид случайного процесса, направленный на оптимизацию процесса грузоперевозок); теория массового обслуживания (направлена на исследование и определение количественных параметров материального потока, предназначена для обслуживания некоторого случайного потока заявок (требований) по грузоперевозкам); теория игр (позволяет математически решить конфликтную ситуацию между грузоотправителем и грузополучателем) [3, с. 70].

Прогностический подход к грузоперевозкам раскрыт в работе Яхнеевой И.В., он позволяет прогнозировать тенденции их развития в динамике, опираясь на научно-обоснованные подходы к принятию решений. При использовании прогностического подхода к грузоперевозкам исследователь предлагает составлять два вида прогнозов: поисковый (трендовый, исследовательский), заключающийся в условном определении возможных состояний объекта в будущем на основании прошлых и настоящих тенденций развития, и нормативный (программный, целевой), заключающийся в определении путей, а также сроков достижения возможных желательных состояний объекта (грузоперевозок), принимаемых в качестве цели на основании заранее установленных целей, норм, стимулов, идеалов [4, с. 121].

Методы прогнозирования представляют собой конкретные способы, направленные на исследование грузоперевозок для получения целевого прогноза. Все их условно можно разделить на три группы фактографические, методы причинно-следственной связи и экспертные методы.

С точки зрения кибернетического подхода управление грузоперевозками рассматривается как совокупность процессов обмена, обработки и преобразования информации. Главной его целью является использование принципов, методов, технических средств для достижения наиболее эффективных результатов оптимизирующего управления. В рамках кибернетического подхода выделяют три подсистемы: управляющую систему, объект управления и систему связи (рисунок 1).

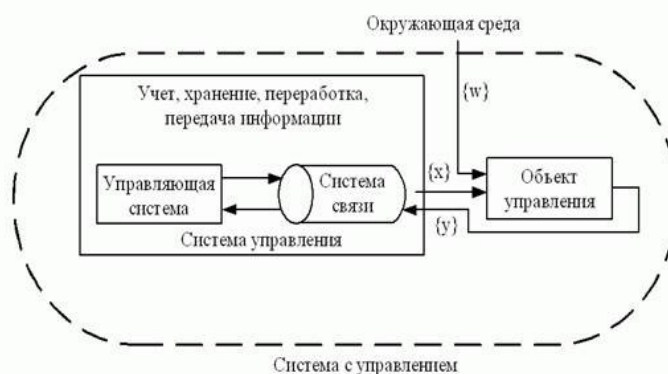


Рисунок 1 – Кибернетический подход к описанию грузоперевозок

В рамках кибернетического подхода при изучении грузоперевозок в основном используется вероятностные методы исследования поведения сложных систем и моделирование. В процессе моделирования все кибернетические модели делятся на три группы: модели вероятностной природы; модели, поведение которых можно описать дифференциальными либо разностными уравнениями; модели, применяемые для исследования процессов управления, протекающих во времени, но время в них не используется.

Рассматривая процессный подход применимо к грузоперевозкам как совокупности бизнес-процессов, нужно учитывать как качественные, так и количественные элементы. К качественным характеристикам предлагается относить: оборот, среднесуточный пробег, производительность транспортного средства. К количественным характеристикам, отражающим эксплуатационные показатели работы – скорость и срок доставки грузов, пропускную и провозную способность участков погрузки-разгрузки, количество погруженных и выгруженных транспортных средств. В качестве основных методов процессного подхода предлагается использовать существующие способы изучения бизнес-процессов.

Рассмотренные выше подходы и методы, их преимущества и недостатки представлены в таблице 1.

Изучив инструментарий, используемый при анализе грузоперевозок, было выявлено, что все подходы и методы имеют как преимущества, так и недостатки. По нашему мнению, для учета значимых аспектов грузоперевозок необходимо использовать комплексный подход к их анализу, опираясь на отдельные целевые функции грузоперевозок, такие как соблюдение сроков поставки, минимизацию затрат и др. Спектр задач, решаемых путем анализа грузоперевозок при комплексном подходе можно условно разделить на пять классов – планирование, прогнозирование, оптимизация, моделирование и принятие решения в условиях неопределенности.

Таким образом, в результате изучения инструментария анализа грузоперевозок, можно заключить, что в настоящее время не существует универсального подхода, каждый исследователь определяет спектр подходов, принципов и методов в зависимости от поставленных перед ним целей. Предложенный комплексный подход к анализу грузоперевозок, позволит не только проводить анализ, опираясь на отдельные целевые функции грузоперевозок, но и в целом повысить их эффективность.

Таблица 1 – Инструментарий анализа грузоперевозок

Подход	Преимущества	Недостатки	Группа методов	Основные методы
Системный	Комплексность. Моделирование. Синергизм.	Общий характер. Направленность на выделение элементов.	Системный анализ	Сценарный. «Дельфи». «Дерево целей». Матричные.
Исследование операций	Системность. Единообразное решение схожих задач. Моделирование по частям.	Ограниченность ресурсов. Сбор большого количества информации. Не целостность модели	Линейное программирование	
			Динамическое программирование	
			Марковские случайные процессы	
			Теория массового обслуживания	
Прогностический	Не требуются статистические данные. Быстрота реализации. Универсальность. Прогнозирование на разную перспективу.	Трудность формирования команды экспертов. Сложность отбора наиболее значимых факторов. Требуется дополнительный сбор данных. Необходима корректировка моделей	Фактографический	Статический. Прогнозной экстраполяции.
			Причинно-следственной связи	Исторической аналогии. Математической аналогии. Морфологический анализ.
			Экспертные	Индивидуальные: сценариев. «интервью», аналитических докладных. Коллективные: экспертных оценок, «мозговая атака», «Дельфи»
Кибернетический	Универсальность. Наглядность отражения движения информационных потоков.	Ограниченные возможности изображения. Не учитывается человеческий фактор.	Вероятностные	Логико-вероятностный. Систематизированный. Система логических уравнений.
			Моделирование	Модели теории массового обслуживания и игр, распознавания образов. Методы математического программирования. Детерминированные и вероятностные методы расчета.
Процессный	Есть ответственный за результат. Гибкость, быстрота принятия решений и реализации изменений	Высокие затраты. Конфликты при распределении ресурсов. Высокие требования к знаниям и квалификации персонала	MRP (планирование ресурсов)	
			TQM (всеобщее управление качеством)	
			BPR (реинжиниринг бизнес-процессов)	
			KM (управление знаниями)	

Список использованных источников

1. Борисова, В. В., Афанасенко, Д. И. Понятие, сущность и классификация логистических исследований // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 317. – С. 161–164.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник. 20-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012.
3. Вентцель, Е. С. Исследование операций: задачи, принципы, методология. М.: КноРус, 2015. Режим доступа: http://systems-analysis.ru/assets/operation-research_venttsel.pdf.
4. Яхнеева, И. В. Прогнозирование логистических процессов в условиях неопределенности // Российское предпринимательство. – 2015. – № 9 (231). – С. 118–125.

НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

*Стаганович А. Л., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

В истории белорусского законодательства о несостоятельности принято выделять три временных отрезка.

Одной из первых попыток правовой регламентации экономической несостоятельности (банкротства) в Республике Беларусь и на постсоветском пространстве стал Закон Республики Беларусь от 30 мая 1991 г. № 826-ХП «Об экономической несостоятельности и банкротстве» (закон № 826-ХП), в соответствии с которым урегулирование взаимоотношений между субъектом хозяйствования и кредиторами могло осуществляться следующими мерами: очередностью удовлетворения претензий; отсрочкой до 1 года срока удовлетворения претензий; выделением неотложных претензий и порядком их удовлетворения; пропорциональностью удовлетворения претензий; частичной распродажей имущества субъекта хозяйствования; реорганизацией субъекта хозяйствования и других мер с целью максимально возможного удовлетворения взаимных претензий всех заинтересованных сторон. Однако данный закон 1991 г. носил только декларативный характер.

Второй этап связан с официальным внедрением института банкротства в Республике Беларусь и началось с введения в действие Закона Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. № 423-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».

Одним из важных дополнений к закону № 423-З являлся Указ Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 г. № 508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности», а также Указ Президента Республики Беларусь от 6 апреля 2009 г. № 178 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 г. № 508». Основной целью данных нормативных правовых актов является обеспечение защиты государственных и общественных интересов при принятии мер по предупреждению экономической несостоятельности (банкротства), а также при осуществлении процедур банкротства.

Третий этап связан с вступлением в силу Закона 2012 г. № 415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», который пришел на смену закону 2000 г. с аналогичным названием и исправил некоторые недоработки в области законодательства рассматриваемой сферы, которые существовали на протяжении нескольких лет.

Исследование нормативных актов, перечисленных выше, свидетельствует о том, что на протяжении всех этап становления и развития института банкротства просматривается реабилитационная направленность законодательства. Реабилитация, а именно применение процедуры санации, рассматривается наиболее значимым результатом проведения процедур.

Однако исследование, основанное на обработке статистических данных, свидетельствует о том, что несмотря на попытки совершенствования законодательных актов, реабилитационный потенциал института банкротства используется в недостаточной мере.

Доля ликвидационного производства на протяжении десяти лет с 2008 по 2017 год составляет в среднем 97,5 % от общего количества предприятий, прошедших процедуру экономической несостоятельности (банкротства). Процедура санации составляет малую часть дел о банкротстве, всего 0,24 %. Кроме того, число дел по которым успешно завешена процедура санации незначительно, но сокращается (таблица 1, 2) [1].

Доля организаций, ликвидированных через процедуру банкротства в 2017 году составляет около 5 % от общего числа предприятий, прекративших свое существование (рис. 1).

Таким образом, прекращение деятельности организации через ликвидационное производство не влияет в значительной степени на общую динамику естественной ротации организаций.

Таблица 1 – Статистика завершенных процедур банкротства в период действия Закона Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. № 423-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»

	2008		2009		2010		2011		2012	
	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %
Восстановление платежеспособности должника в процессе санации	9	0,54	6	0,37	2	0,13	1	0,07	3	0,17
Заключение мирового соглашения	10	0,60	5	0,31	7	0,45	10	0,65	12	0,68
Завершение ликвидационного производства	1636	97,50	1568	97,15	1511	97,11	1512	98,69	1706	96,49
Итого завершенных процедур	1678	100	1614	100	1556	100	1532	100	1768	100

Источник: составлено автором на основании источника [1].

Таблица 2 – Статистика завершенных процедур банкротства в период действия Закона 2012 г. № 415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»

	2013		2014		2015		2016		2017	
	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %	Количество	Доля в общем количестве, %
Восстановление платежеспособности должника в процессе санации	3	0,18	1	0,05	0	0,00	0	0,00	1	0,05
Заключение мирового соглашения	4	0,24	1	0,05	3	0,17	12	0,66	9	0,45
Завершение ликвидационного производства	1606	94,75	1840	97,72	1765	97,35	1749	96,58	1908	96,41
Итого завершенных процедур	1695	100	1883	100	1813	100	1811	100	1979	100

Источник: составлено автором на основании источника [1].

Имеет значение и качественный состав предприятий-банкротов. Большую часть из них всегда составляли так называемые «пустышки» – компании, которые давно брошены своими собственниками и которые не осуществляют свою деятельность уже около года. Процедура банкротства в отношении данных должников осуществляется в плановом порядке. Учет отсутствующих должников несколько снижает долю санации в статистике.

Таким образом, утверждение о том, что преобладающее применение ликвидационного производства в банкротстве и малая доля санаций негативно сказывается на экономике и содействует ее развалу, крайне несостоятельно.

По нашему мнению, институт банкротства направлен на освобождение экономического пространства от нежизнеспособных организаций и высвобождение мест для новых экономических систем. Реабилитационная же составляющая не должна основываться на утверждении о сохранении организации любым путем, а обеспечивать защиту и сохранение именно «работоспособного бизнеса».

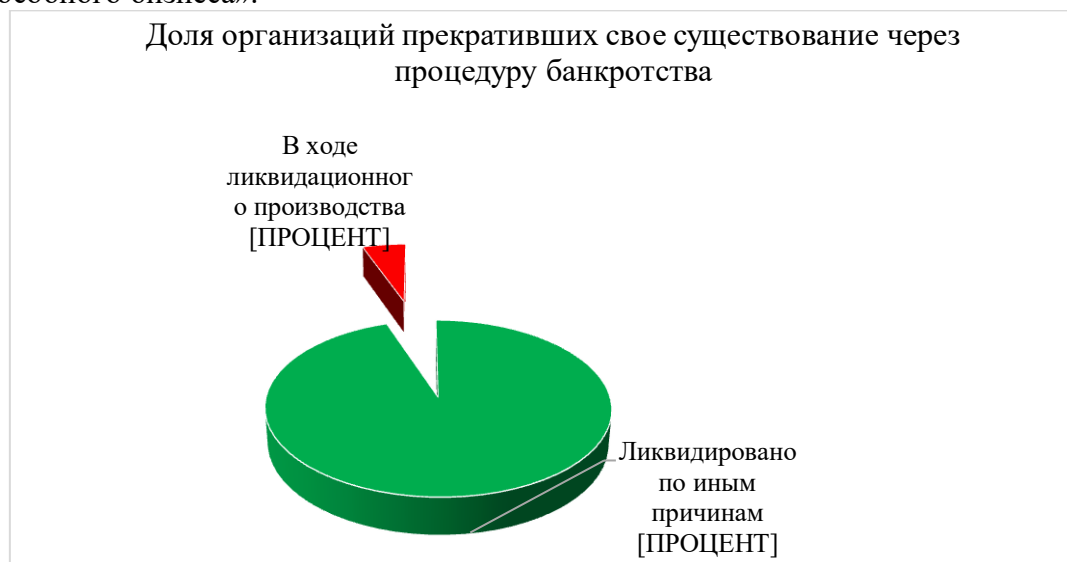


Рисунок 1 – Доля организаций, прекративших свое существование через процедуру банкротства

Источник: составлено автором на основании источника [1], [2].

Вектор реабилитационных процедур должен быть перенесен на реабилитацию «бизнеса», а не на реабилитацию «организации» как юридического лица.

Совершенствование законодательства же, по нашему мнению, должно быть направлено:

Во-первых, на предоставление возможности сохранения бизнеса, предоставление возможности предотвращения ликвидации бизнеса путем подачи заявления об экономической несостоятельности (банкротстве), когда возможности и ресурсы для сохранения бизнеса еще сохранены. Данный подход может быть осуществлен путем изменения основания для подачи заявления, основанный не на неплатежеспособности, а на неоплатности.

Во-вторых, на совершенствование экономической составляющей банкротства, антикризисного управления в процедурах. Данный подход должен быть основан на совершенствовании финансово-экономического анализа, необходимостью нормативной регламентации обоснования возможности (невозможности) восстановления платежеспособности, механизма разработки плана санации.

В целях сохранения «бизнеса» также в качестве реабилитации целесообразно рассматривать мировое соглашение, а также продажу предприятия имущественным комплексом и замещение активов в ликвидационном производстве.

Список использованных источников

1. Перечень организаций, по которым процедура банкротства в 2008–2018 гг. завершена [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Мн., 2019. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/restructuring-insolvency/perechenorganizaciy-v-procedurah-bankrotstva>. – Дата доступа: 05.02.2019.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index_8771/. – Дата доступа: 05.02.2019.

ТЕНДЕНЦИИ И ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ФОРМАТЕ МИГРАЦИОННОГО ОБМЕНА СО СТРАНАМИ ЕАЭС

Тихонова Л. Е., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Формирование рынка труда и занятости населения страны – многофакторный процесс. В одних странах он зависит от демографической и миграционной ситуации, в других, предопределяется динамикой производства, ходом инвестиционных процессов, институциональными, структурными и технологическими изменениями т. д. При этом в каждой стране в каждый конкретный период ее социально-экономического развития факторы могут меняться местами и играть разную роль в развитии рынка труда и занятости населения. В Беларуси в настоящее время на занятость населения, как показал наш анализ, огромное влияние, прежде всего, оказывают демографические факторы и миграционные процессы. Рассмотрим подробнее данные процессы.

Современному этапу социально-экономического развития республики, несмотря на быстрый и динамичный рост ее экономики характерно снижение численности трудовых ресурсов и занятости населения. Как показывают наши исследования, большое влияние на сокращение численности занятого в экономике населения, оказывают демографические процессы. Отметим, что быстрый рост численности трудовых ресурсов и занятости населения республики в начале 21 века происходил в связи со вступлением в трудоспособный возраст многочисленных поколений лиц, родившихся в 80-е годы 20-го столетия. В эти годы быстро росла численность трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, и происходил рост численности трудовых ресурсов страны. Сокращение молодежи вступающей в трудоспособный возраст начало происходить с 2007 г. и, как следствие, стала сокращаться численность трудоспособного населения, а через некоторое время рабочей силы и трудовых ресурсов, что видно из приведенной таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика численности рабочей силы и занятости населения в Республике Беларусь за 2012–2017 гг., тыс. чел.

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 в % к 2012
Рабочая сила – всего	4722,7	4640,6	4601,8	4572,8	4537,3	4387,3	92,9
Занятые – всего	4612,1	4578,4	4550,5	4496,0	4413,6	4353,6	94,4
Доля занятых в общей численности рабочей силы, %	97,6	96,6	98,8	98,3	97,3	99,2	x

Источник: рассчитано автором по данным [1, с. 4].

Наши исследования показывают, что на количественные параметры трудовых ресурсов и занятости населения в экономике также серьезное влияние оказала миграция населения, как на постоянное место жительства (безвозвратная), так и временная трудовая. На современном этапе развития миграционных процессов (2000–2017 гг.) происходят коренные изменения в международном обмене населением как между странами дальнего зарубежья, так и со странами ЕАЭС. Наши исследования выделяют два этапа миграционных перемещений. На первом этапе (2000–2013 гг.) Беларусь являлась центром притяжения мигрантов со всего постсоветского пространства, при этом в обмене населением имеет положительное сальдо миграции. В этот период времени миграция не только компенсирует естественную убыль населения Беларуси, но и обеспечивает снижение депопуляции, стабилизируя численность населения страны.

На втором этапе, начиная с 2014 года, реэмиграция русскоязычного населения постепенно затухает, особенно из России, и одновременно увеличиваются обратные потоки мигрантов как в страны ЕАЭС, так другие страны мира. Это оказывает негативное влияние как на демографическую ситуацию, так и рынок труда Республики Беларусь. В целом объем миграционных передвижений снижается, что видно из приведенного рисунка.

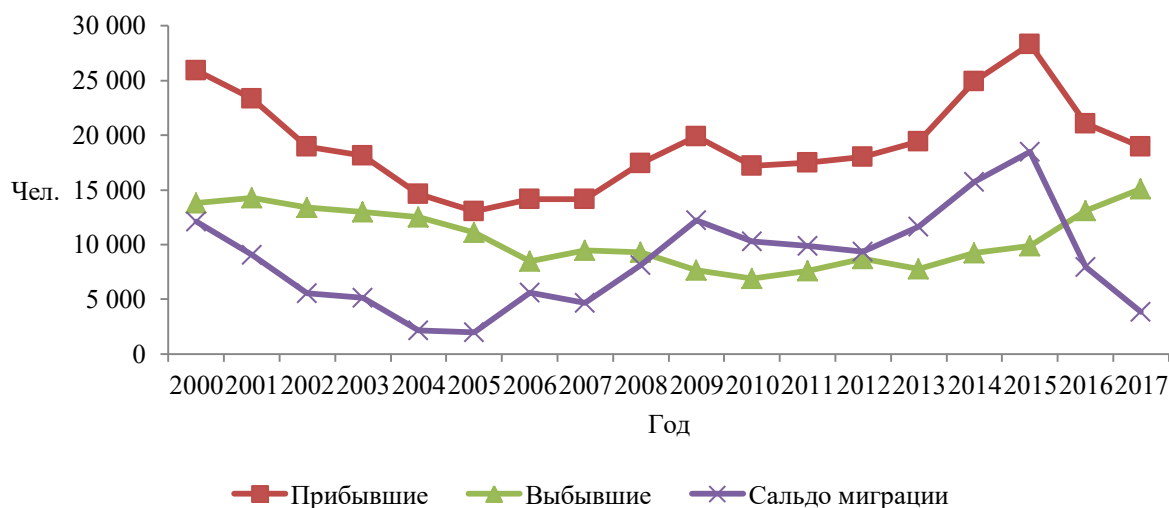


Рисунок 1 — Общие итоги международной миграции населения на постоянное место жительства, на начало года, 2000–2017 гг., человек

Источник: рассчитано автором по данным [2, с. 415].

Как видно из рисунка 1, положительное сальдо миграции в последние годы существенно снизилось. Одновременно ухудшилась половозрастная и образовательная структура прибывающих мигрантов. В миграционном притоке населения в республику прибывает невысокая доля лиц в наиболее активном трудоспособном возрасте — 20–45 лет. Вместе с тем значительный удельный вес в структуре мигрантов приходится на лиц в возрасте 45 лет и старше [3, с. 92–93]. Выезжают из страны более молодые и высококвалифицированные кадры, чем въезжают, а более высокая доля лиц предпенсионного и пенсионного возраста в числе прибывших в республику на постоянное место жительства ускоряет процесс старения населения, ухудшает ее возрастную структуру.

Таким образом, в настоящее время мигранты не способны заметно увеличить численность занятого населения в национальной экономике. При сложившейся возрастной и квалификационной структуре внешних миграционных процессов возникает проблема дефицита квалифицированных кадров по отдельным профессиям и специальностям, усиливается профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда [4, с. 58–59].

Влияние внешней трудовой миграции на рынок труда Республики Беларусь связано с тем, что из страны выезжают трудовые мигранты на работу во многие страны мира, но основной обмен происходит со странами ЕАЭС и в первую очередь с Российской Федерацией, который по расчетам российских ученых составляет до 1 млн человек [5].

По данным Департамента по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь, численность граждан, выехавших в страны ЕАЭС, по трудовым договорам и контрактам, в последние годы растет. В настоящее время сложился односторонний экспорт труда из Беларуси в страны ЕАЭС: более 80 % от общего объема по данным Департамента по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь [6].

На формирование трудовых ресурсов и знятости населения Республики Беларусь огромное влияние оказывает половозрастная и образовательно-квалификационная структура трудящихся-эмигрантов. Выезд за пределы страны молодежи и квалифицированных кадров обостряет проблему обеспечения экономики необходимыми квалифицированными кадрами. При этом заметим, что привлекать трудовых мигрантов, стабилизировать отток квалифицированных кадров не менее сложно, чем повышать рождаемость или снижать смертность населения.

Привлекаются трудовые мигранты в трудонедостаточные регионы Беларуси в основном на строительно-ремонтные и сельскохозяйственные работы. Трудящиеся иммигранты работают преимущественно в строительстве, сельском хозяйстве, на сезонных работах. Однако уровень оплаты труда в Беларуси не является привлекательным для трудовых мигрантов из России и Казахстана, где он заметно выше. В конкурентной борьбе за высококвалифицированную рабочую силу выигрывают, как правило, более богатые страны с более высокой оплатой труда. Таким образом, страна теряет квалифицированные кадры, приобретая в основном неквалифицированных и низкоквалифицированных рабочих из таких стран СНГ, как Украина, Молдова, Узбекистан, а также из Вьетнама и Китая.

Проведенный анализ показал, что если в ближайшей перспективе не принимать серьезных мер по стабилизации рынка труда, то страна будет отдавать свои трудовые ресурсы России и Казахстану, а привлекать кадры из небольших стран с более низким индексом миграционной привлекательности - Армении и Киргизстана и др. В этом плане необходимо в ближайшее время разработать и принять неотложные меры по привлечению трудовых ресурсов необходимого количества и качества в Республику Беларусь.

В целях достижения разумного баланса между максимизацией выгоды от перераспределения рабочей силы и минимизацией неизбежных социальных рисков от притока мигрантов, а также противодействия незаконной иммиграции и занятости мигрантов, на наш взгляд, должна быть сформирована более эффективная модель привлечения и использования иностранной рабочей силы в формате ЕАЭС. В этом плане Беларуси необходимо определиться с перспективной потребностью в количестве и качестве привлекаемых из стран-участниц сообщества трудовых мигрантов. При этом оценка реальной потребности в трудовых мигрантах должна основываться не только на демографических расчетах перспективной численности трудоспособного населения страны. Важно четко определиться с внутренними резервами уже имеющегося трудового потенциала и изыскания дополнительных источников рабочей силы за счет решения проблем структурной безработицы, сокращения незанятости нуждающихся в работе, повышения внутренней (в том числе трудовой) миграционной мобильности населения и т. д. В этих целях, очевидно, следует вернуться к практике расчета прогнозных балансов трудовых ресурсов не только по стране в целом, но и по областям и административным районам в разрезе видов экономической деятельности с учетом изменения демографической ситуации и структуры профессионального образования, а также возможностей привлечения и использования иностранной рабочей силы. При этом важно скоординировать динамику спроса экономики на рабочую силу определенных профессий и квалификаций с системой образования. Особое внимание следует уделить стимулированию бизнес-иммиграции из стран ЕАЭС, регулированию привлечения иностранных инвесторов и предпринимателей.

Таким образом, основными факторами, действующими на современном рынке труда выступают глобализация, экономическая интеграция, быстрое развитие технологий, демографические изменения и интенсификация миграционных процессов. В рамках противодействия сложившимся вызовам рынка труда Республики Беларусь, а также дальнейшего углубления евразийской интеграции в рамках усиления сотрудничества государств ЕАЭС по вопросам рынка труда, занятости и миграции населения необходимы:

- разработка общей миграционной стратегии стран ЕАЭС, отражающей единое понимание, целей, задач и конкретных форм миграционного сотрудничества и взаимодействия

государств-членов в рамках ЕАЭС и определяющей приоритетные направления регулирования рынка труда, занятости и миграции населения в формате интеграционного объединения;

- дальнейшая гармонизация национальных миграционных законодательств в целях установления сходного (сопоставимого) нормативного правового регулирования миграционных процессов, сближение миграционной политики и политики занятости государств-участников интеграционного объединения прежде всего в таких ключевых сферах как: трудовая политика, образование, занятость и миграция, медицина и здравоохранение;

- разработка системы унифицированных социальных гарантий и индикаторов, приемлемых для апробации и внедрения на уровне государств-членов ЕАЭС;

- укрепление принципов социального партнерства и корпоративной социальной ответственности, содействие социальному диалогу посредством привлечения министерств труда, профсоюзов и организаций работодателей к процессам принятия решений в области миграции, содействие распространению трехсторонних соглашений в целях достижения упорядоченной и справедливой миграции;

- институциональное развитие органов управления социальной и миграционной сферы, в том числе на межгосударственном уровне.

Список использованных источников

1. Статистический бюллетень «Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2017 году». – Минск: Национальный статистический комитет, 2018.

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь. Стат. сборник. – Минск Национальный статистический комитет, 2018.

3. Состояние и перспективы демографического развития Республики Беларусь / Под общей редакцией Т.Н. Мироновой, С.В. Рязанцева; НИИ труда Министерства труда и социальной защиты РБ, Фонд ООН в области народонаселения. – Минск: В.И.З.А. Групп, 2017. – 168 с.

4. Тихонова Л.Е. Демографический потенциал Республики Беларусь: анализ и перспективы развития / Л. Е. Тихонова, Л. В. Фокеева. – Минск : Изд-во БГУ, 2015. – 200 с.

5. Сколько белорусов работают в России: оценки экспертов – Режим доступа: <https://officelife.media/news/how-many-belarusians-working-in-russia-experts/>; – Дата доступа: 13.02.2019.

6. Официальная страница Департамента по гражданству и миграции Министерства внутренних дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mvd.gov.by/main.aspx?guid=1731>.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК БАЗОВАЯ ИННОВАЦИЯ XXI ВЕКА: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Толстых Е. Н., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Сегодня в условиях набирающей обороты четвертой индустриальной революции Industry 4.0, по мнению некоторых специалистов, базовыми (ключевыми) техническими инновациями являются «промышленный интернет» («интернет вещей») и искусственный интеллект [1, 2]. Что касается искусственного интеллекта, то его определение было впервые дано еще в 1956 г. на конференции в Дартмутском техническом университете американским ученым Дж. Маккарти, который предложил считать искусственным интеллектом (ИИ) науку и технологию создания интеллектуальных машин, особенно интеллектуальных компьютерных программ, обладающих способностью выполнять творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой человека. Однако в то время вычислительные способности машин были малыми, да и информация была существенно ограничена в объеме. Сегодня ИИ стал популярным благодаря лавинообразному увеличению объемов данных, усовершенствованию алгоритмов их обработки, а также кардинальному увеличению вычислительной мощности машин и емкости хранения информации.

В наши дни ИИ успешно используется в самых разных областях, включая управление роботами, научную деятельность, игровую сферу, торговлю акциями, юриспруденцию и т. д. Например, промышленные роботы широко используются при сборке продукции в машиностроении, упаковке промышленных товаров, транспортировке грузов внутри предприятия и т. д. Это привело к резкому удешевлению производства различных товаров, в том числе автомобилей и электроники.

Другие сферы использования ИИ – финансы (алгоритмическая торговля, исследования рынка и интеллектуальный анализ данных, управление личными финансами, управление финансовым портфелем, андеррайтинг и др.), тяжелая промышленность, медицина, управление человеческими ресурсами и рекрутинг, музыка, новости, издательство и писательство, онлайн и телефонные службы поддержки клиентов, техническое обслуживание телекоммуникаций, развлечение и игры, транспорт и многие другие. Благодаря технологиям ИИ роботы могут перемещаться, чувствовать и даже манипулировать своей средой, предсказывать действия других, проявляя тем самым интеллектуальное поведение. Современные «умные» компьютеры могут выполнять множество функций: они могут управлять машинами и самолетами, сообщать нам нужные новости, играть в шахматы и футбол, сочинять стихи и музыку и др.

По мнению специалистов, ИИ вскоре до неузнаваемости изменит каждую отрасль и сферу деятельности, однако мы должны осознавать и понимать пределы его использования. Принципиальное ограничение ИИ заключается в том, что он учится на определенных данных. Это означает, что любые неточности в данных будут отражены в результатах. При этом любые дополнительные направления и слои прогнозирования или анализа требуют дополнительных данных нового вида. В связи с этим современные системы ИИ пока еще способны выполнять лишь четко определенную задачу либо в лучшем случае перечень четко очерченных задач, то есть пока они еще весьма специализированы. Тем не менее, сегодня находится все больше и больше рутинных и даже опасных работ, которые люди оставляют «умным» роботам, включая изучение других планет, обезвреживание бомб, исследование вулканов или же просто выполнение скучных домашних дел, таких как уборка помещений.

Не смотря на то, что человечеству еще не удалось создать по-настоящему высокоинтеллектуальные машины, однако, ИИ может представлять опасность даже в его нынешнем виде. Например, таят в себе потенциальную угрозу управляемое ИИ автономное оружие, социальные манипуляции, неприемлемое для человека рациональное поведение машин и т.п. Большинство исследователей сходятся во мнении, что сверхразумный искусственный интеллект вряд ли проявит человеческие эмоции, такие как любовь или ненависть, а значит, нет никаких оснований ожидать, что ИИ станет преднамеренно доброжелательным или злонамеренным. Вместо этого анализируя порождаемые использованием систем с ИИ риски, эксперты считают, что наиболее вероятны два негативных сценария, когда:

а) ИИ изначально запрограммирован на разрушение;

б) ИИ запрограммирован на созидание, однако при этом он будет использовать деструктивный метод для достижения своей цели.

В связи с этим становится непраздным следующий философский вопрос – являются ли «умные» роботы нашими друзьями или они опасны? Однозначный ответ на данный вопрос дать трудно. Некоторые футурологи считают, что искусственный интеллект в корне изменит общество. Например, известный американский изобретатель Р. Курцвейл подсчитал, что к 2029 г. даже настольные компьютеры будут иметь такую же вычислительную мощность, что и человеческий мозг, а к 2045 г. искусственный интеллект достигнет точки, когда он сможет самосовершенствоваться. Другие исследователи предсказывают, что люди и машины превратятся в мощных киборгов – людей со значительными механическими улучшениями. Третьи вообще боятся, что высокоинтеллектуальные роботы могут захватить, поработить и даже уничтожить человеческую расу. Сегодня создано много книг и фильмов о людях, теряющих контроль над умными машинами, которые начинают убивать своих создателей.

С точки зрения экономистов для данных опасений есть вполне веские причины, поскольку потенциальная мощь ИИ беспокоит не только современных ученых, но и предпринимателей. Еще в 2014 г. глава американских компаний «Tesla» и «SpaceX» И. Маск называл искусственный интеллект «крупнейшей угрозой». В частности, массированное использование роботов с целью максимизации прибыли на производстве чревато тотальной безработицей, так как многие функции человека – поначалу физические, затем управленческие, а теперь уже интеллектуальные и творческие – все чаще и лучше выполняются машинами.

Важно понимать, что ИИ, равно как и любая другая мощная технология, может использоваться не по назначению. Сегодня он пока еще используется в основном для достижения благих целей, в том числе для того, чтобы помочь нам лучше ставить медицинские диагнозы, находить новые способы лечения болезней, увеличивать скорость обработки данных, повышать безопасность транспорта и т. д. Однако по мере расширения возможностей «умных» машин они могут быть использованы в опасных и изначально злонамеренных целях. Поскольку ИИ развивается весьма быстро, то для нас жизненно важно как можно раньше начать обсуждать лучшие и безопасные пути его использования. При этом, по нашему убеждению, гуманизация технико-технологического прогресса и, в частности, технологий ИИ интеллекта возможна лишь на пути нравственного измерения экономики, когда главной целью хозяйственной деятельности выступает не максимальная прибыль для немногих избранных, а развитие человека как высоконравственной, ответственной за судьбу своих детей и планеты в целом личности [3, 4].

Список использованных источников

1. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution / K. Schwab // Foreign Affairs. December 12, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> – Дата доступа: 15.02.2019.
2. Байнев, В.Ф. Четвертая промышленная революция как глобальный инновационный проект // Наука и инновации. 2017. № 3. С. 38–41.
3. Байнев, В.Ф. Проблемы и перспективы нравственного измерения экономики / В.Ф. Байнев // Экономическая наука сегодня: Сб. научных статей. – Выпуск №2. – 2014. – Минск: БНТУ, 2014. – С. 51–65.
4. Байнев, В.Ф. Нравственность как фактор экономического развития / В.Ф. Байнев // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов : Сб. матер. IX Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 30 ноября 2016 г.) – Минск: БНТУ, 2016. – С. 41–42.

НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ НА ПОРОГЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА

Тугускина Г. Н., Пензенский государственный университет,
г. Пенза, Российская Федерация

В ноябре 2018 года на заседании Совета по науке и образованию президентом России В. Путиным было сделано заявление о необходимости технологического прорыва для России, являющегося основой выживания нашего государства. Принято решение о дополнительном выделении более 300 млрд рублей (общая сумма достигнет 635 млрд руб.) на осуществление национального проекта «Наука». Ассигнования на этот нацпроект в 2019 году планируются в размере 34,3 млрд руб., в 2020 году – 40,4 млрд руб., в 2021 году – 52,1 млрд руб.

Для его реализации нужны новые знания, компетенции, технологии и, конечно же, кадры, способные осуществлять технологический прорыв и решать амбициозные задачи, обо-

значенные в Стратегии Научно-технологического развития Российской Федерации и Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1].

Чтобы оценить, какой потенциал имеет Россия на сегодняшний день для этого, можно обратиться к результатам мировых рейтингов (рисунок 1) [2], [3].



Рисунок 1 – Динамика позиции России в международных рейтингах

По данным рейтинга составленного специалистами Всемирного Банка Doing Business (благоприятность ведения бизнеса), Россия за последние пять лет смогла подняться со 112 места, которое занимала в 2013 году, до 31 места в 2018 году. При этом, по показателям «Подключение к системе электроснабжения» и «Регистрация предприятий» Россия заняла в этом рейтинге 12-е место. Как наиболее важные аспекты проведенных в России в прошлом году реформ, Всемирный банк выделил: упрощение процедуры получения разрешений на строительство; ускорение процедуры подключения к системе электроснабжения; менее затратную процедуру налогообложения; упрощение международной торговли [4].

Российские показатели в GlobalCompetitivenessIndex (Глобальная конкурентоспособность экономик) начали улучшаться с 2012 года, когда Россия занимала 67 место. Обеспечить себе 43 место России удалось благодаря значительным улучшениям в девяти из 12 ключевых показателей, которые учитываются в расчетах. Это макроэкономическая стабильность России (55 место в мире), размер ее рынка (6 место), развитие IT и современных коммуникаций (25 место). К слабым сторонам отнесены качество институтов (72-е место), развитость финансового рынка (86-е место) и здоровье населения (100-е место) [3].

Если более подробно остановиться на анализе положения России в рейтинге Глобального инновационного лидерства, опубликованного Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, то можно привести следующие показатели. На мировом рынке интеллектуальной собственности Россия играет незаметную роль. За 2017 год было подано 36 454 заявлений на патенты, что соответствует уровню 2006 года, следует из данных Роспатента. Россия не входит в топ-10 стран по количеству патентов, зарегистрированных по системе РСТ (международный патент, который действует во многих странах). Из России поступило только 1097 заявок на патенты через систему РСТ (международный патент, который действует на территориях разных государств). Для сравнения: из США – 56624, из Китая – 48882, из Германии – 8982 [5].

По числу статей в ведущих международных базах данных мы находимся на 11-м месте (около 80 тысяч статей в год, 2–3 % от мирового объема), на 8-м месте – по объему внутрен-

них затрат на исследования и разработки из всех источников (около 1 трлн рублей) и на 4-м месте – по числу исследователей (около 365 тысяч человек в сфере исследований и разработок, или 111 человек на 10 тысяч экономически занятого населения). Чтобы к 2024 году по всем этим показателям войти в пятерку ведущих стран, надо удвоить число статей и патентов, на 50 процентов увеличить финансирование исследований и разработок [6].

За последние пять лет число российских публикаций, индексируемых в базах Scopus и Web of Science, увеличилось на 80 процентов. Динамика публикационной активности российских ученых в зарубежных базах данных за 2016–2016 годы представлена на рисунке 2 [7, с. 214–215].

По данным Федеральной службы государственной статистики на 2016 год число организаций, выполнявших научные исследования и разработки составило 4032 единиц, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками достигла 722291 человек.

Рассматривая показатели деятельности аспирантуры, следует отметить, что из поступивших в количестве 31647 человек, выпуск составил лишь 25826 человек. Из них защитили диссертацию диссертации 4651 человек или 18 %. Показатели деятельности докторантуры еще ниже: из 1386 выпускников только 181 человек защитили диссертации. Это составляет 13,1 %. Расходы на науку из Федерального бюджета составляют 402422,3 млн руб. [8].

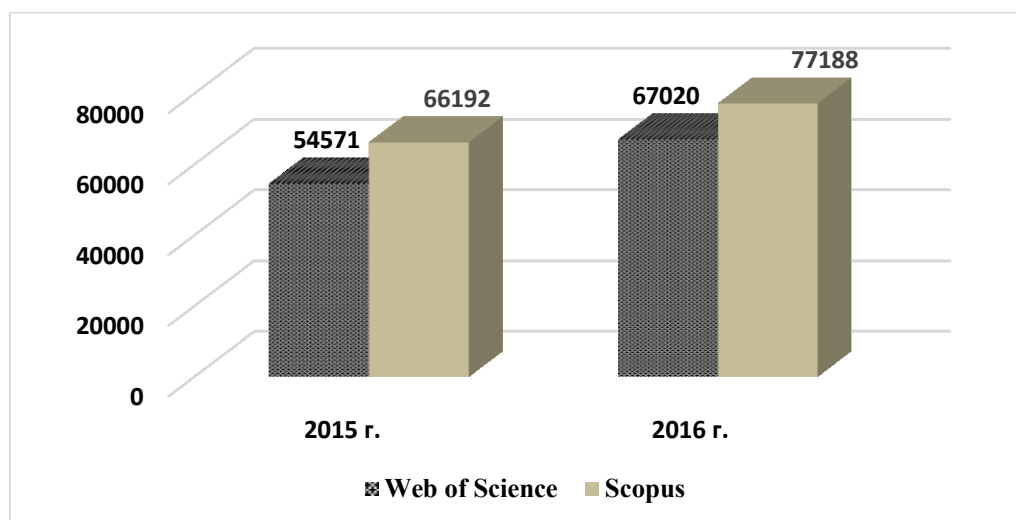


Рисунок 2 – Динамика публикационной активности российских ученых

В федеральном бюджете на стимулирование инновационного развития экономики были предусмотрены бюджетные ассигнования, которые составили в 2018 году в 42,5 млрд руб., и на 2019 год запланировано 41,0 млрд руб. Кроме того, в 2018 году были выделены государственные средства на оказание государственной поддержки центров Национальной технологической инициативы в объеме 13,0 млрд рублей, 174,4 млрд рублей поступило на реализацию государственной программы «Развитие науки и технологий на 2013–2020 годы» (в федеральном бюджете на 2019 год на реализацию данной программы дополнительно запланировано 175,0 млрд рублей, на 2020 год – 176,1 млрд рублей).

Особое внимание государство уделяет поддержке фундаментальных исследований, расходы на которые в федеральном бюджете составят на 2019 год – 128,3 млрд рублей, на 2020 год – 129,2 млрд рублей [9, с. 27–29].

Расходы федерального бюджета на научные исследования и разработки в предстоящие три года планируются в сумме 2,38 трлн руб. – 764,6 млрд руб. в 2019 году, 781,2 млрд руб. в 2020 году и 836,2 млрд руб. в 2021 году. Предусматривается создание 900 новых лабораторий, потребность в новых кадрах для работы в сфере науки до 2024 года составит более 30 тыс. человек.

В связи с этим, вопрос о том, где брать кадры способные совершить технологический прорыв, остается открытым. Согласно данным, представленным Минобрнауки, российские вузы ежегодно выпускают порядка 250 тыс. инженеров. Но лишь 50 тыс. из них приходят работать на предприятия, а остальные оказываются невостребованными. При этом представители промышленности постоянно говорят о дефиците квалифицированных кадров, к коим выпускники вузов, по мнению работодателей, не относятся. Становится очевидным, что для осуществления научно-технологического прорыва необходима связь полученных знаний и навыков с практическими запросами науки и производства.

В качестве примера можно привести Массачусетский технологический институт – университет и исследовательский центр, входящий в тройку лучших вузов мира, 40 % выпускников которого создали свои компании, в которых сегодня работают в общей сложности 3,5 млн человек и которые по суммарному обороту равны ВВП страны, занимающей 17-е место в списке ведущих экономик мира. Преподают там люди, которые знают, как создавать технологии, – многие профессора основали за свою жизнь не одну, а три, четыре, пять успешных технологических компаний. В России подобное образование дают лишь несколько ведущих вузов.

Численность привлекаемых практиков в российских вузах варьируется в зависимости от специальности и направления подготовки. Однако здесь также не все идет гладко. Во-первых, достаточно сложно найти высококлассных специалистов практиков, желающих пойти в студенческую аудиторию. Кроме того, помимо проведения занятий они должны разрабатывать рабочие программы дисциплины, фонды оценочных средств, учебно-методические комплексы, осуществлять взаимодействие со студентами в электронно-информационной образовательной среде вуза и др. Во-вторых, привлекаемые руководители и работники организаций, деятельность которых связана с направленностью реализуемой программы не всегда имеют ученую степень и звание. Как следствие, уровень оплаты их деятельности в вузе, как правило, значительно ниже, чем по основному месту работы. Данные обстоятельства, на наш взгляд, негативно отражаются на профессиональных качествах привлекаемых специалистов.

Нуждается в повышении квалификации и переподготовке и профессорско-преподавательский состав вузов. При чем обучение должно осуществляться в тесной связи с практикой. Однако не всегда вузы имеют средства на оплату обучения и стажировок преподавателей. Несомненно, вузам принадлежит определяющая роль в подготовке кадров для осуществления технологических преобразований в нашей стране. Однако, без тесного партнерства в лице государства, вузов и производственных предприятий, решить данную задачу представляется весьма сложным.

Список использованных источников

1. Вопрос выживания: Путин оценил значение технологического прорыва для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riafan.ru/1125666-vopros-vyzhivaniya-putin-ocenil-znachenie-tekhnologicheskogo-proryva-dlya-rossii>. – Дата доступа: 28.11.2018.
2. Национальный доклад об инновациях в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rvc.ru/upload/iblock/c64/RVK_innovation_2017.pdf. – Дата доступа: 10.12.2018.
3. Злобин, А. Аналитики Всемирного экономического форума особо отметили макроэкономическую стабильность России и размер ее рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/biznes/368125-vopreki-sankciyam-rossiya-uluchshila-svoyu-konkurentosposobnost-v-mire>. – Дата доступа: 10.12.2018.
4. Россия поднялась на 31 место в рейтинге Всемирного банка Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/rossiya-podnyalas-na-31-e-mesto-v-reiyinge-vsemirnogo-banka-doing-business-20181031-16003/> (дата обращения 10.12.2018).
5. Global Innovation Index: место России в мире инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/44152-global-innovation-index-mesto-rossii-v-mire-innovaciy>. – Дата доступа: 28.11.2018.

6. Медведев, Ю. Прорваться в пятерку. Россия включается в мировую технологическую гонку // Российская газета № 202 (7665) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/09/11/nacproekt-nauka-roiavilsia-v-rossii.html>. – Дата доступа: 05.02.2019.
7. Индикаторы науки: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 320 с.
8. Официальная статистика. Наука и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science/# Дата доступа: 05.02.2019.
9. Бюджет для граждан к федеральному закону о федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/12/main/BDG_2018_FINAL.pdf. – Дата доступа: 07.02.2019.
10. Государство решило увеличить расходы на фундаментальные исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sib-science.info/ru/ras/raskhody-21092018>. – Дата доступа: 09.02.2019.

ЗАДАЧИ МОБИЛИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Турлай И. С., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Выступая на пятом Всебелорусском народном собрании в июне 2016 года, Президент Беларуси А.Г. Лукашенко поставил задачу перехода экономики республики от догоняющей стратегии развития к опережающей [1]. Как свидетельствует исторический опыт Советского Союза, а также государств Восточной и Юго-Восточной Азии (в частности, Японии, Китая, Вьетнама, Южной Кореи, Сингапура), выполнение данной задачи невозможно без реализации мобилизационной модели экономического развития. Это особенно актуально в условиях происходящей в настоящее время четвертой промышленной революции и становления нового, шестого технологического уклада, основанного на внедрении и использовании нано-, биоинженерных, информационно-коммуникационных технологий. Как отмечает разработчик концепции технологических укладов С.Ю. Глазьев, в данных условиях объективно требуется усиление роли государства, мобилизующего значительные ресурсы в целях ликвидации технологического отставания и развития новых производств [2, с. 251].

Мобилизационная модель развития белорусской экономики требует реализации ряда взаимосвязанных задач.

Во-первых, корректировку денежно-кредитной политики государства, направленную на рост обеспеченности отечественной экономики денежной массой и расширение внутреннего кредитования приоритетных направлений инновационного развития (все последние годы соотношение денежной массы к ВВП, или, иными словами, коэффициент монетизации белорусской экономики находился на критически низком уровне в 10–15 %, в то время как в странах Западной Европы и США он достигал 120–140 %).

Во-вторых, корректировку бюджетно-налоговой политики государства, направленную на увеличение денежных поступлений за счет перехода от единой (плоской) к прогрессивной ставке подоходного налогообложения, введения налога на крупные состояния, платежей за статусные потребности и т.п. (по образцу развитых государств мира).

В-третьих, активизацию привлечения иностранных инвестиций в производства пятого и шестого технологических укладов. Вместе с тем следует учитывать ограниченность такого источника привлечения средств по двум причинам: во-первых, ведущие страны мира заинтересованы развивать инновационные производства прежде всего на своей территории, а не переносить их за рубеж, а во-вторых, как показывает мировой и отечественный опыт, в структуре инвестиций доля иностранных составляет примерно 10 %, и поэтому главными источником финансирования инновационного развития будут оставаться инвестиции внутренние.

В-четвертых, усиление идеологической политики государства, в основе которой должны лежать идеи патриотизма, коллективизма, трудолюбия, взаимопомощи, ответственности за общее дело, социальной справедливости. Экономическое развитие страны должно определяться не безнравственными личностными устремлениями к легкой наживе и скорейшему обогащению, а коллективными общенациональными идеями и ценностями, ориентирующими граждан на созидательный труд, наиболее полное раскрытие их творческого и интеллектуального потенциала ради всеобщего блага.

В-пятых, эффективную подготовку новых управленческих кадров и борьбу с коррупцией. В этой связи стоит отметить, что главным недостатком мобилизационной экономики является ее уязвимость от субъективных действий наделенных властью лиц, и, как результат, большая вероятность неэффективного и расточительного использования мобилизуемых ресурсов. Побороть эту «ахиллесову пята» мобилизационной экономики можно только в условиях суровой, непрекращающейся борьбы с коррупцией, кумовством, клановостью, криминалом, взращивания высокообразованных, добросовестных, глубоко идейных управленческих кадров, постоянного мониторинга их деятельности со стороны общества, немедленного обновления закосневших, некомпетентных, морально деградировавших госслужащих, использующих властные полномочия в своих сугубо частных интересах [3, с. 24–25, 81–89].

Реализация задач мобилизационного развития отечественной экономики, предполагающих концентрацию усилий и средств на прорывных технологических направлениях за счет проведения соответствующей бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, идеологической и кадровой политики государства, призвана повысить ее международную конкурентоспособность и вывести на новый уровень технологического и инновационного развития.

Список использованных источников

1. Лукашенко, А.Г. Вместе – за сильную и процветающую Беларусь! Вступительное слово и доклад Президента на пятом Всебелорусском народном собрании // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2016. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/uchastie-v-pjatom-vsebelorusskom-narodnom-sobranii-13867/. – Дата доступа: 10.02.2019.
2. Глазьев, С.Ю. Украинская катастрофа: от американской агрессии к мировой войне? – М.: Книжный мир, 2015. – 352 с.
3. Турлай, И.С. Урок отца народов Сталина и батьки Лукашенко, или Как преодолеть экономическое отставание. – М.: Алгоритм, 2018. – 144 с.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Фан Юй, Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Важнейшим фактором формирования эффективной национальной экономической системы любой страны является высокий уровень инновационной активности и восприимчивости субъектов хозяйствования, который, в свою очередь, напрямую зависит от качества организации инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства, ее стимулирования, правового и организационно-экономического обеспечения на всех уровнях государственного управления экономики. При этом, инновационная деятельность в системе научно-технического предпринимательства представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск субъектами экономических отношений (как с образованием, так и без образования юридического лица) экономическую деятельность, направленную на

систематическое получение прибыли (дохода) в процессе разработки и внедрения новых и новейших технологий и продуктов [1, с. 82]. Сегодня, к сожалению, не представляется возможным констатировать, что эффективность инновационной деятельности в Республике Беларусь, в том числе в системе научно-технического предпринимательства, находится на высоком уровне, который с нашей точки зрения, не соответствует интеллектуальному, научно-техническому и производственному потенциалу страны, и существенно ниже уровня Китайской Народной Республики. В связи с этим сегодня по-прежнему остро стоит проблема вовлечения данных активов, определяющих инновационный потенциал страны в инновационную деятельность Республики Беларусь, совершенствования механизмов ее реализации в системе научно-технического предпринимательства, в том числе опираясь на опыт в данной сфере Китайской Народной Республики

В соответствии с Глобальным рейтингом инноваций¹ 2018 г. Беларусь находится сегодня на 86 месте из 126 стран, оставаясь по-прежнему худшей инновационной экономикой Европы. При этом КНР в аналогичном рейтинге занимает 22 место, улучшив только за последний год свое положение на 5 позиций. По большинству показателей уровня технологического развития экономики и инновационной деятельности научно-технических предприятий Китайская Народная Республика заметно опережает Республику Беларусь (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение отдельных показателей оценки уровня технологического развития экономики и инновационной деятельности научно-технических предприятий Республики Беларусь и Китайской Народной Республики за 2017 г.

Наименование показателя	Значение показателя		Отклонение, +,–
	Беларусь	Китай	
Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки в отношении к ВВП (наукоемкость ВВП), %	0,59	2,15	-1,56
Количество исследователей на 1 млн жителей, человек	1799	1205	594
Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в стране, в расчете на 10 000 человек населения)	0,5	9,8	-9,3
Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности, %	21,0	50,6	-29,6
Доля высокотехнологичных производств в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, %	5,5	40,0	-34,5
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, %	17,4	16,1	1,3
Удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта товаров и услуг, %	2,1	28,9	-26,8

Источник: рассчитано на основе данных статистических служб Республики Беларусь² и Китайской Народной Республики³.

Как видно из представленной в таблице 1 информации расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки в отношении к ВВП, т. е. наукоемкость ВВП в Беларуси составили в 2017 г. 0,59 %, при 2,15 % в Китае, что ниже порога экономической безопасности в 1 %, и как обосновывается в работе [2], недостаточность финансирования инновационной деятельности является сдерживающим фактором развития и более полного задействования интеллектуального, научно-технического и производственного потенциала Республики Беларусь.

Наряду с наукоемкостью ВВП к показателям, характеризующим условия и потенциал повышения эффективности инновационной деятельности, можно отнести количество иссле-

¹ <https://www.globalinnovationindex.org>.

² <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii>.

³ <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm>.

дователей, коэффициент изобретательской активности и удельный вес инновационно-активных организаций промышленности. Особенно необходимо отметить тот факт, что при существенно большем количестве исследователей на 1 млн жителей в Республике Беларусь по сравнению с КНР, коэффициент изобретательской активности, определяемый как число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в стране, в расчете на 10 000 человек населения, в КНР в разы превышает значение аналогичного показателя Республики Беларусь. Как видно из таблицы 1 при 1799 исследователей на 1 млн жителей в Республике Беларусь в КНР значение этого показателя составляет лишь 1205 исследователей, что в 1,5 раза меньше. Однако при этом коэффициент изобретательской активности в КНР почти в 20 раз выше, чем в Республике Беларусь, что свидетельствует о существенно более высоком уровне вовлечения интеллектуального и научно-технического потенциала КНР в инновационную деятельность в системе научно-технического предпринимательства.

Не лучше выглядит картина для Республики Беларусь и с удельным весом инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности. Так если в КНР значение данного показателя в 2017 г. составило 50,6 %, то в Республике Беларусь всего 21,0 %.

В качестве показателей, характеризующих результативность инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства можно выделить такие, как доля высокотехнологичных производств в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности и удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта. Как видно из представленной в таблице информации, за исключением удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, значение которого в КНР и Республике Беларусь находятся примерно на одном уровне, по двум другим показателям КНР также существенно опережает Республику Беларусь.

Таким образом, на основе проведенного сравнения отдельных показателей оценки уровня технологического развития экономики и инновационной деятельности научно-технических предприятий Республики Беларусь и Китайской Народной Республики за 2017 гг. можно констатировать, что КНР сегодня существенно опережает Республику Беларусь по уровню инновационной активности и эффективности инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства. И как отмечено в работе [1] в качестве основных рекомендаций для Республики Беларусь по повышению эффективности инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства страны с учетом опыта формирования инновационной модели Китайской Народной Республики и развития инновационной деятельности в технологической сфере можно сформулировать следующие:

1. В связи с тем, что недостаточность финансирования инновационной деятельности является сдерживающим фактором развития и более полного задействования интеллектуального и научно-технического потенциала Республики Беларусь, одним из приоритетных направлений повышения степени инновационности экономики является увеличение наукоемкости ВВП в краткосрочной периоде до уровня не менее 1 %, а в более длительной перспективе до 2 %. Реализация данного направления предполагает, прежде всего, активизацию роли государства в финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и создание стимулов для субъектов хозяйствования их осуществляющих.

2. Для повышения инновационной активности научно-технических предприятий и активизации предпринимательства в инновационной сфере необходимо создание эффективного механизма взаимодействия между представителями научно-технической сферы, учеными и организациями реального сектора экономики, прежде всего, за счет обеспечения вовлеченности субъектов инновационной инфраструктуры в системное повышение экономической эффективности и инновационной активности существующих организаций и создание новых.

3. Создание и развитие института венчурного финансирования как важнейшего инструмента инвестирования в создание малых высокотехнологичных перспективных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоёмких и высокотехнологичных продуктов, а также обеспечение соответствующей поддержки стартап-проектов, направленной на стимулирование инновационной деятельности в сфере научно-технического предпринимательства.

Остановимся более подробно на рассмотрении последней из вышеприведенных рекомендаций по повышению эффективности инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства Республики Беларусь, которая должна лечь в основу соответствующих механизмов ее реализации.

Венчурное финансирование, по сути, представляющее собой инвестиции в высокорисковые инновационные проекты, направленные на производство новых товаров и услуг, разработку новой техники и технологий. Подобного рода проекты финансируются венчурными фондами и инвесторами с расчетом на высокую финансово-экономическую отдачу в случае успеха реализации проекта. При этом, являясь важнейшим источником финансирования стартап-проектов, которые в свою очередь формируют основу инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства, венчурный капитал в Республике Беларусь не получил сколь-нибудь значимых организационных форм. При этом из всего многообразия факторов юридического, организационного, финансового характера, сдерживающих активизацию венчурной деятельности [3, с. 92–93], остановимся на проблемах финансирования продуктов и технологий, создаваемых, прежде всего, в рамках стартапов, а также на вопросах организации и реализации самих стартап-проектов.

Одним из направлений формирования необходимых условий для активизации венчурного финансирования стартапов и эффективной организации и реализации стартап-проектов с учетом высокого их риска является внедрение в Республике Беларусь шкалы оценки уровня готовности технологий (УГТ) [4, 5] как перспективного механизма унификации и стандартизации описания различных стадий процесса создания техники, технологий и продуктов, определения научно-технического задела в этой сфере с подтвержденным уровнем требуемых характеристик и степени рисков производства.

Уровень готовности технологии (УГТ) – «это характеристика соответствия конкретной технологии уровню ее зрелости от идеи до серийного производства, выражающаяся в определенном научном, научно-техническом или производственном результате, измеряемая соответствующими показателями результативности и соответствующая определенному диапазону вкладываемых бюджетных средств»⁴. В свою очередь, шкала УГТ представляет собой наименования определенных стадий жизненного цикла объекта разработки, изготовленного последовательно по лабораторной, опытной, промышленной полномасштабной технологии, от идеи до постановки на производство. При этом шкала УГТ характеризуется соответствующими уровнями, где 0 – это начальный уровень, 9 – наивысший уровень зрелости и готовности технологии.

Шкала УГТ (TechnologyReadinessLevel – TRL) позволяет сделать оценку степени готовности технологии максимально объективной, упрощает участникам инновационного процесса контроль на различных этапах его жизненного цикла и др. При этом, каждому уровню готовности соответствует определенный уровень технико-технологического риска, значение которого снижается пропорционально увеличению степени готовности технологии (рисунок 2).

⁴Методика определения уровней готовности технологии в рамках проектов федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014–2020 годы».



Рисунок 2 – УГТ в инновационном процессе при разных источниках финансирования с нанесенной шкалой уровня технико-технологических рисков

Источник: авторская разработка на основе [7, 8].

Таким образом, рассмотренный подход к определению УГТ и его внедрение в систему инновационной деятельности позволит всем заинтересованным участникам процесса разработки новых технологий и продуктов проводить унифицированную и достаточно объективную оценку технико-технологических, а на более поздних стадиях реализации проектов и некоторых коммерческих рисков, а также привлекать необходимое финансирование для проведения мероприятий «по «выращиванию», доводке конкретных технологий, то есть по целенаправленному повышению их УГ, а не на абстрактное «развитие отрасли» в целом» [4]. Необходимо также отметить, что диапазон уровней технологической готовности от 4 до 7, в отношении которого иногда употребляется термин «долина смерти» в силу сочетания высоких рисков, необходимости существенных инвестиций и длительного времени их прохождения, требует «участия государства или разделения рисков за счет частно-государственного партнерства, так как заинтересованный круг инвесторов или покупателей при таких рисках крайне узок» [5, с. 30] (рисунок 2). В дальнейшем финансирование TRL 8–9 может обеспечиваться за счет бизнеса.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в Беларуси имеется ряд преград на пути к формированию инновационной экономики, и мы видим сегодня попытки, прежде всего, на республиканском уровне, обеспечить, путем использования различных форм и способов государственного регулирования инновационной деятельности, ее активизацию и повышение эффективности. На основе проведенного сравнения отдельных показателей оценки уровня технологического развития экономики и инновационной деятельности научно-технических предприятий Республики Беларусь и Китайской Народной Республики за 2017 гг. можно констатировать, что КНР сегодня существенно опережает Республику Беларусь по уровню инновационной активности и эффективности инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства. В качестве одной из рекомендаций для Республики Беларусь по повышению эффективности инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства страны с учетом опыта формирования инновационной модели Китайской Народной Республики и развития инновационной деятельности в технологической сфере предлагается создание и развитие ин-

ститута венчурного финансирования как важнейшего инструмента инвестирования в создание малых высокотехнологичных перспективных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоёмких и высокотехнологичных продуктов, а также обеспечение соответствующей поддержки стартап-проектов, направленной на стимулирование инновационной деятельности в сфере научно-технического предпринимательства. При этом одним из направлений формирования необходимых условий для активизации венчурного финансирования стартапов и эффективной организации и реализации стартап-проектов с учетом высокого их риска является внедрение в Республике Беларусь шкалы оценки уровней готовности технологий как перспективного механизма унификационного и стандартизационного характера, призванного обеспечить формирования научно-технического задела, представляющего собой совокупность новых технологий, уже достаточно апробированных для того, чтобы подтвердить возможность получения требуемого уровня характеристик и минимизации рисков производства.

Список использованных источников

1. Юй, Фан. Инновационная деятельность в Республике Беларусь и Китайской Народной Республике и направления повышения ее эффективности в системе научно-технического предпринимательства / Фан Юй // Новая экономика. – 2018 – № 2 (72). – С. 75–84.
2. Короткевич, А.И., Козлов, А. В., Шпарун, Д.В. Инновационный потенциал Беларуси и проблемы его вовлечения в национальную экономику / А.И. Короткевич, А.В. Козлов, Д.В. Шпарун // Наука и инновации – 2015. – № 11 (153). – С.37 – 42.
3. Бобрович, В. В., Страшинская, А. С. Венчурное финансирование инновационных проектов: пути совершенствования / В. В. Бобрович, А. С. Страшинская // Вестник БГЭУ. – 2016 – № 1. – С.90–99.
4. Сливицкий, А.Б. Концепция оценки уровня готовности технологий, производств как механизм формирования единого инновационно-технологического пространства / [http:// ukros.ru/wp-content/ uploads/2017/04/Сливицкий.doc](http://ukros.ru/wp-content/uploads/2017/04/Сливицкий.doc).
5. Хаматханова, А.М. Готовность к промышленному внедрению как индикатор выбора приоритетных технологических направлений / А.М. Хаматханова // Экономика науки. – 2016 – Т. 2, № 1. – С. 23–34.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Федотова В. В., Тихонова Л. Е., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Устойчивые высокие рабочие результаты недостижимы, если работники не заинтересованы в результатах своего труда. Многочисленные исследования указывают на связь трудовой мотивации персонала и уровня рабочих показателей. Рабочее поведение персонала – это результат взаимодействия ключевых факторов организационной среды и мотивационной сферы работника, его потребностей, ценностей и ожиданий. Профессиональный потенциал работника при высокой мотивации реализуется на 70–80 %, при низкой мотивации – в лучшем случае на 20–30 % [1, с. 20]. Таким образом, можно увеличить отдачу от сотрудников в 2–3 раза усилив их трудовую мотивацию.

Главной целью организаций являются повышение производительности труда и удовлетворенность работников мотивирующими факторами, а также их вовлеченность в деятельность предприятий. Отметим, что существует взаимосвязь между категориями «мотивация персонала» и «корпоративная культура»: работники могут влиять на формирование корпоративной культуры и систем мотивации, а корпоративная культура, в свою очередь, непосредственно увеличивает мотивацию персонала к достижению результатов.

На рисунке 1 представлена модель разработки системы мотивации персонала в организации. Она включает три взаимосвязанных блока: система мотивации, корпоративная культура, основные показатели результативности и эффективности персонала. Рассмотрим каждый из элементов модели подробнее.



Рисунок 1 – Модель разработки системы мотивации в организации

Блок «Оценка системы мотивации персонала»

Потребности и мотивы сотрудников не являются постоянными, поэтому их необходимо отслеживать. На основе выявления мотивирующих факторов персонала, а также их значимости для различных категорий персонала, происходит разработка системы материального и нематериального стимулирования работников. Создавая в организации систему стимулирования труда или перестраивая ее, рекомендуется учитывать различную степень чувствительности разных категорий персонала к одним и тем же стимулам. В частности, для руководителей наиболее значимыми факторами являются эффективность работы предприятия, признание и статус, внешние социальные контакты. Специалисты считают особенно важными такие факторы, как обучение и развитие за счёт организации, перспективы карьерного роста, условия труда. Справедливая система оплаты труда, надбавки за повышение квалификации, справедливость распределения работ – наиболее мотивирующие факторы для рабочих.

Блок «Оценка корпоративной культуры»

Трудовая мотивация проявляется в трех взаимосвязанных состояниях: заинтересованности в конечных результатах труда, в удовлетворенности работой и в степени приверженности работника организации. Поэтому для оценки корпоративной культуры воспользуемся такими характеристиками модели Денисона, как миссия, способность к адаптации, вовле-

ченность, согласованность. Пара «миссия» и «согласованность» определяет рентабельность инвестиций, продаж и активов; комбинация «способность к адаптации» и «вовлеченность» влияет на новизну продукта; «вовлеченность» и «согласованность» – на качество, рентабельность инвестиций и степень удовлетворенности сотрудников компании, и, наконец, «способность к адаптации» и «миссия» оказывают влияние на долю компании на рынке и темп роста продаж [2].

Блок «Оценка показателей управления персоналом»

Рассмотрим третий блок модели. Стоит отметить, что все показатели оценки управления персоналом рекомендуется анализировать в динамике, сравнивая с предыдущим периодом. Коэффициент текучести кадров свидетельствует об устойчивости кадрового состава. Нормативное значение коэффициента составляет 3–5 %. Однако важно учитывать сферу деятельности предприятия. Например, в сфере розничной торговли данный показатель может составлять более 50 % в год. Анализ текучести по категориям персонала позволяет определить благоприятные и неблагоприятные тенденции в области удержания наиболее ценных работников.

Одним из наиболее важных показателей развития организации выступает рост производительности труда. Отметим, что под производительностью труда понимается отношение общего количества произведенной продукции к общему количеству затрат труда. Дополнительно могут анализироваться такие показатели, как объем дебиторской задолженности в расчете на одного сотрудника, зарплатоотдача (объем продаж и прибыль на рубль заработной платы), выручка организации. Анализ описанных выше показателей является основой планирования мероприятий по управлению персоналом. Количество анализируемых показателей может увеличиваться.

Изменения, внесенные по результатам анализа трех блоков модели, рекомендуется официально отразить в локальных нормативных актах организации. В дальнейшем особую роль играет мониторинг действующей системы мотивации персонала.

Таким образом, в процессе исследования разработана модель разработки системы мотивации персонала в организации. Данная модель включает три блока, оценивающие действующую систему мотивации персонала, корпоративную культуру организации, показатели управления персоналом. Оценка и анализ каждого из трех описанных блоков позволяют выявить недостатки действующей системы мотивации и внести необходимые изменения, либо разработать новую мотивации персонала для конкретной организации.

Список использованных источников

1. Магура, М. Секреты мотивации или мотивация без секретов / М. Магура, М. Курбатова. Москва, 2012.
2. Теория корпоративной культуры. Модель Денисона [Электронный ресурс] // Модель Денисона. – Режим доступа: http://www.trkk.ru/data/models/22-denison_model.html/. – Дата доступа: 10.02.2019.

ПЛАН АДАПТАЦИИ К РОТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Фурсевич И. Н., *Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь*

Метод анализа иерархий (МАИ) является математическим инструментом, обеспечивающим с помощью простых правил анализ сложных проблем, приводящие к наилучшему результату [1, с. 3]. Применение МАИ позволяет: включить в иерархию все имеющиеся проблемы, обеспечить наиболее приемлемый план адаптации специалиста в процессе ротации.

Иерархическая структура состоит: из цели – вершина иерархии, факторов, показателей, альтернатив, других критериев, оказывающих влияние на выбор принятия решения. Альтернативами в МАИ являются планы адаптации, имеющиеся на предприятии.

План адаптации специалистов в процессе ротации кадров включает пять этапов: 1) Выбор факторов оценки эффективности профессиональной деятельности специалиста; 2) Разработка шкалы балльной оценки; 3) Определение показателей, влияющих на факторы и заполнение «матрицы требований и оценки показателей профессиональной компетенции»; 4) Построение матрицы ликвидации пробелов по приоритетам; 5) Выбор оптимального плана адаптации из имеющихся альтернатив.

Исследование проводится посредством оценки интенсивности влияния каждого показателя на профессионализм работника. Каждый показатель несет определенную функцию. Все показатели, применяемые в анализе, оцениваются экспертами с помощью построения матрицы.

Применение МАИ позволяет найти такую альтернативу в выборе плана адаптации в процессе ротации кадров, которая лучше согласуется с уровнем профессионализма работника, путем нахождения слабых мест специалиста и путей к их решению.

Эффективность профессиональной деятельности специалиста оценивается путем балльной оценки: соответствия его профессионального уровня квалификационным требованиям, предъявляемым к должности; способности к деловому общению, то есть в доступной форме интерпретировать полученную информацию; творческие способности – готовность к созданию оригинальных идей, полезных для общества. Таким образом, факторами оценки эффективности профессиональной деятельности специалиста выбраны: компетентность, творческие способности, коммуникация.

Показатели, влияющие на факторы профессионализма, оцениваются экспертами в баллах по разработанной шкале: 0 – сильное отличие от показателя, 1 – умеренное отличие от показателя, 2 – незначительное отличие от показателя; 3 – равная значимость (полное соответствие).

Показателями для оценки компетентности специалиста являются квалификационные требования, предъявляемые к должности. Приведен пример оценки компетентности Иванова, инженера-технолога. Показателями компетентности являются: 1) установление порядка выполнения производственных работ, пооперационный маршрут обработки деталей, сборки изделий; 2) составление планов размещения оборудования, технического оснащения, организации рабочих мест; 3) разработка технологических нормативов, инструкций, схем сборки, маршрутных карт, карт технического уровня, качества продукции, другой технологической документации и внесение требуемых изменений в документацию; 4) разработка технических заданий на проектирование специальной оснастки, инструмента, приспособлений, предусмотренных технологией, средств автоматизации, механизации; 5) использование опыта передовых отечественных и зарубежных предприятий в области прогрессивной технологии производства и др.

Показателями для оценки уровня коммуникации специалиста являются: 1) умение работать в команде; 2) умение обучать и быть обучаемым; 3) умение вести деловые переговоры; 4) сдерживание эмоций под контролем; 5) грамотная речь и др. [2, 3]

Показателями для оценки творческих способностей специалиста являются: 1) гибкость мышления; 2) легкость ассоциирования информации; 3) интуитивизм; 4) полезность генерирования идей; 5) опыт работы и др. [4, с. 120–125].

Построение матрицы ликвидации пробелов по приоритетам. Приведен пример выбора плана адаптации к ротации инженера-технолога. В таблице представлена балльная оценка показателей профессионализма Иванова, инженера-технолога.

На основании проведенного исследования, у инженера-технолога Иванова выявлены следующие упущения в профессиональном уровне: выдвигает большое количество идей, однако не все они имеют полезность; есть упущения в ведении деловых переговоров, что связано с недостатками грамотности речи; мало уделяет внимания использованию опыта зарубежных предприятий в области прогрессивной технологии производства.

Таблица 1 – Матрица ликвидации пробелов по приоритетам

Среднеквадратичное отклонение, баллы	Компетентность					Коммуникация					Творческие способности				
	I приоритет / показатели					II приоритет / показатели					III приоритет / показатели				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
0		0		0		0					0				0
1 - 2	1		2				1		1			2			
3 - 5					4			4					4		
6 - 7										6					
8 - 9														8	

Примечание: при отклонении, равном 0, план адаптации не требуется.

Иванову, инженеру-технологу, рекомендован следующий план адаптации в процессе его ротации: 1) курсы повышения квалификации по изучению опыта передовых отечественных и зарубежных предприятий в области прогрессивной технологии производства; 2) назначение наставника, который поможет развить грамотную речь, вычленив из идей только полезные. Могут быть другие вариации построения плана адаптации в зависимости от приоритетов, например, стажировка совместно с наставничеством, переподготовка и стажировка, тренинги и т. д.

В результате проведенного исследования разработана модель выбора плана адаптации к ротации специалистов. Методика апробирована на примере инженера-технолога.

Список использованных источников

1. Саати, Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати // Радио и связь: пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – Москва. – 1993. – С. 278.
2. Малинина, О.Р. Развитие профессионализации управленческого персонала организации: на примере малого предпринимательства: дис. ... канд.экон.наук: 08.00.05. Москва, 2003. – С. 150.
3. Щербин М.М. Актуализация профессионализма управленческого персонала промышленных предприятий в условиях кризиса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. нижний Тагил, 2000. – С. 212.
4. Казарян, М.Ю. Особенности социальных представлений о профессионализме // Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности: материалы II Международной интернет-конференции, январь-май 2007. Омск: Изд-во «Полиграфический центр КАН», 2007. С. – 119–127.

СОДЕРЖАНИЕ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОГО СПРОСА В ОТНОШЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Харевич Г. Л., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь

Понятие неудовлетворенного спроса в отношении общественных благ отличается от того, как его понимают для рыночных благ. В условиях рынка неудовлетворенный спрос означает наличие у потребителя денежных средств и спроса на приобретение блага, но или блага отсутствует на рынке, или его полезность не соответствует предпочтениям индивида. Неудовлетворенный спрос в отношении общественных благ не может быть связан с денеж-

ными средствами для приобретения блага (блага доступны бесплатно), не может быть связан и с предпочтениями отдельных индивидов, так как эти блага предлагаются одновременно «всем и каждому» и потребляются коллективно. Для того, чтобы выявить содержание неудовлетворенного спроса в отношении общественных благ, следует обратить внимание на понимание сути их полезности.

В полезности общественных благ следует выделять две ее составляющие: а) полезность, создаваемую определенным набором (количеством) различных общественных благ, отражающую для потребителей потенциальную возможность удовлетворять потребности в том или ином наборе блага. Так, например, в малом поселении есть спрос на блага здравоохранения, но медучреждения в поселении нет, так как потоки потребителей очень малы. Жители этого поселения могут удовлетворить свою потребность, но для этого они вынуждены обращаться в медучреждения других поселений, что требует оплаты проезда, возможно проживания, питания и т. д. То есть у одних возможности удовлетворения спроса шире, у других уже, и те, кто имеет по месту жительства реальную возможность удовлетворять спрос в большем количестве благ, имеют и возможность получить больше выгод. То есть сама возможность по месту жительства потреблять то или иное их количество является качественной характеристикой, отражающей совершенно определенную полезность. Назовем ее полезностью «выгоды»; б) полезность конкретных активов того или иного вида благ, с помощью которых осуществляется удовлетворение потребности (назовем ее полезность «активов»).

Если при производстве рыночных благ производители, ориентируясь на изменение величины спроса оперативно: увеличивают или снижают их предложение (цену), учитывают изменения предпочтения потребителей и повышают полезность благ и т. п., и тем самым воздействуют на величину неудовлетворенного спроса, то в отношении общественных благ такой оперативный подход не реализуем. Например, необходимо расширить проезжую часть улицы из-за увеличения потока двигающихся по ней автомобилей. Для этого требуется выполнить все процедуры по разработке и согласования проекта реконструкции дороги, включить этот проект в план строительной организации; обеспечить его финансирование и т. д. Но выделение ассигнований увязано с порядком формирования и распределения бюджета и, следовательно, любое предложение по удовлетворению увеличившегося спроса должно дожидаться своего финансирования, и в момент возникновения неудовлетворенного спроса еще неизвестно, какой промежуток времени предложение благ не будет соответствовать спросу. Поэтому можно выделить кратковременный и долговременный неудовлетворенный спрос. *Кратковременный* возникает в случае, если своевременно принимаются оперативные меры по ремонту и восстановлению активов благ и неудовлетворенный спрос существует до тех пор, пока не завершатся ремонтные работы; *долговременный*, когда производитель длительное время по каким-то причинам не может принять таких мер.

В отличие от рыночных благ, предложение общественных благ с их первоначальной полезностью, обычно продолжается достаточно долго, порой в течение жизни нескольких поколений потребителей. Эта первоначальная полезность, порой, остается неизменной для различных поколений потребителей (например, мост, здание школы, медучреждения и т. п.). Но количество потребителей от поколения к поколению, их предпочтения неизбежно меняются, что порождает неудовлетворенный спрос. Существенно здесь то, что этот неудовлетворенный спрос часто невозможно устранить (например, построить новое здание вместо старого в сложившейся городской застройке), а в существующем здании невозможно учесть новые предпочтения (например, построить бассейн в школе). Кроме этого, даже желая принять во внимание предпочтения отдельных потребителей, производитель благ очень часто не может их учесть только потому, что активы благ предназначены для коллективного потребления и предпочтения отдельных индивидов могут противоречить спросу всех остальных потребителей, а предъявляя свои предпочтения конкретный индивид часто не может сформулировать, какова должна быть полезность благ с позиции «всех». Кроме этого, во многих

поселениях неудовлетворенный спрос может возникнуть в тех случаях, когда его невозможно устранить из-за: исторических факторов (например, застройка в поселении является частью культурного наследия и в ней нельзя вести реконструкцию, чтобы, например, провести ливневую канализацию, устроить игровые площадки или зоны отдыха и т. п.); географических факторов (например, рельеф местности не позволяет построить стадион и т. п.); экономической нецелесообразности производства отдельных благ.

В каждом месте производства общественных благ спрос предъявляется на все виды благ одновременно, т. е. на равную полезность «выгоды». Но в поселениях часто предлагают не все, а некий определенный набор благ. Этот набор зависит от финансовых возможностей местных производителей, специфики предпочтений большинства жителей, географических или исторических условий развития поселения и т. п. Так, например, спрос на благо дорог в городе с высокой интенсивностью движения невозможен без спроса на сопутствующие блага: регулирующие безопасность движения; ночного освещения; очистки от снега; ливневой канализации и т. п. В поселении, где интенсивность движения значительно ниже в набор сопутствующих благ может войти, например, только очистка дороги зимой от снега, ночного освещения, а спрос на благо регулирование движения не имеет большой настоятельности и т. д. Жители вынуждены соглашаться с существующим предложением благ, так как, например, открыть школу при наличии учеников на один не полный класс нецелесообразно. Из всего этого, следует, что неудовлетворенный спрос бывает: а) *не устранимый*; б) *вынужденный*; в) *противоречащий мнению многих*; г) *экономически нецелесообразный*.

В случае, если кратковременно (или долговременно) изменилась полезность предлагаемых активов индивиды почти всегда находят способ удовлетворять свои потребности. Например, если индивидам есть нужда двигаются по тротуарам в ночное время, а освещение почему-то нет, то они могут воспользоваться или отраженным светом с проезжей части, или лунным светом, или индивидуальными фонариками; если тротуар засыпан снегом, или на нем много мусора, то они протаптывают тропинки в снегу, обходят мусор или сдвигают его в сторону и т.п. Эти примеры показывают, что есть неудовлетворенный спрос, но индивиды, «приспосабливая» активы благ, удовлетворяют свои потребности. То есть в отношении потребления общественных благ появляется удовлетворенный спрос на основное благо (дорогу) и неудовлетворенный на сопутствующие блага. Неудовлетворенный спрос на сопутствующие блага, если не возрастет актуальность этого блага (например, отсутствие освещения тротуара в ночное время привело к падению и ушибам, или несвоевременно убраный снег с дорог, или не вывезенный мусор существенно мешает движению транспорта) может существовать долго. То есть, когда спрос на основное общественное благо тем или иным способом удовлетворен, но не удовлетворен на отдельные сопутствующие блага, то появляется *ограниченный* неудовлетворенный спрос.

В условиях потребления рыночных благ, эти блага для индивидов становятся целью обмена, и они являются для них конечными. Большинство общественных благ это промежуточные блага (за исключением благ образования, здравоохранения, отдельных благ культуры), спрос на которые возникает только в том случае, когда у индивидов возникает потребность в достижении некоего конечного блага. В составе промежуточных общественных благ есть такие (например, охраны общественного порядка, военная и экологическая безопасность и т. п.) потребление которых происходит для индивидов как бы «автоматически», без каких-либо действий с их стороны, а порой и понимания того, что блага потребляются. В момент такого автоматического потребления подобных благ индивид не оценивает результат: удовлетворен его спрос или нет на эти блага. Неудовлетворенный спрос для него возникает в том случае, когда он сталкивается с тем, что не может потреблять некие конечные блага, для достижения которых необходимы общественные (например, отсутствует охрана общественного порядка; обнаруживается сильное экологическое загрязнение территории и др.). То есть неудовлетворенный спрос можно соотнести и с тем, что у индивидов потенциально отсут-

ствуется возможность потреблять подобные блага, но они еще не столкнулись с этим, потому что их потребности в них пока не актуализировались. Поэтому неудовлетворенный спрос на промежуточные блага бывает *явным и не явным*.

Особенностью проявления неудовлетворенного спроса в отношении общественных благ является то, что во всех случаях производство блага не прекращено, а предъявляемый спрос вынужденно трансформируется в неудовлетворенный и остается таким до тех пор, пока полезность активов не восстановится.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОМ КИТАЕ

Чжан Бинь, *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

К 100-летию с момента образования КНР (2049 год), перед обрабатывающей промышленностью Китая была поставлена долгосрочная цель стать лидером в мире не только по размеру, но и в технологическом аспекте.

Согласно планам китайского руководства КНР к 2020 г. выйдет в мировые лидеры по 11 направлениям экономики. К 2040 г. страна станет безусловным лидером не только по величине своей экономики, но и по уровню развития научно-технического сектора, а к 2050 г. Китай построит экономику знаний [1].

Стратегический путь к инновационной, основанной на интеллекте и знаниях экономике в современных условиях предусматривает активную экономическую роль государства, которое не только создает условия и правила игры для бизнеса, но и само выступает в качестве глобального предпринимателя. При этом велика роль инновационной политики в промышленности, которая выступает локомотивом инновационного развития национальной экономики и общества в целом.

Планы Правительства Китая по развитию науки и технологий в средне- и долгосрочном периоде (до 2020 г.) предполагают трансформацию китайской экономики в экономику инновационного типа к 2020 году. В том числе, важное место отводится применению инноваций в промышленности, сельском хозяйстве и информационно-коммуникационных технологий для снижения давления на энергетику, ресурсы и окружающую среду и для обеспечения нужд стареющего населения (инновации в фармацевтике, медицинском оборудовании).

Исходя из изложенного, ключевыми факторами успешной промышленной политики и инноваций в Китае в настоящее время являются следующие:

1. Государственное управление. Благодаря государственной промышленной политике, Китай в короткие сроки перешел от «отверточной сборки» к промышленному производству высокотехнологичных товаров и сегодня выступает в качестве одного из глобальных «локомотивов» инновационной экономики. Таким образом, единственный путь к конкурентоспособности в современных условиях — активная экономическая роль государства, которое не только создает условия и правила игры для бизнеса, но и само выступает в качестве глобального предпринимателя.

2. Формирование национальной инновационной системы. Характерной чертой китайской НИС является определяющая роль государства в формировании институциональной инфраструктуры и стимулировании инновационного процесса. Расширяя сферу рыночных механизмов и стимулируя инновационную активность на микроуровне, руководство страны не выпускало из рук макроэкономические рычаги регулирования, необходимые для решения стратегических задач. Государство инициировало создание зон высоких технологий, технологических парков, инновационных кластеров, фондов поддержки инновационных проектов.

Используя широкий арсенал прямых и косвенных инструментов регулирования (субсидии, адресные налоговые и кредитные льготы, льготные ставки арендной платы за помещения, таможенные преференции, долевое финансирование крупных инновационных проектов в формате частно-государственного партнерства и др.) государственные органы формируют специализацию научно-технических организаций, стимулируют их инновационную деятельность. Система инноваций и технологий Китая за годы реформ трансформировалась в систему рыночного типа, сконцентрированную на компаниях-инноваторах. Модернизация инновационной инфраструктуры и новые механизмы интеграции науки с промышленным сектором обеспечили оживление инновационной деятельности китайских университетов, что проявилось в их патентной активности. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности с 2005 г. Пекинский университет и университет Циньхуа неизменно входят в список 50 ведущих университетов мира по числу поданных заявок на патенты.[2] Основные задачи НИС на этом этапе сформулированы в «Программе среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на период до 2020 г.». В этой программе, принятой в 2006 г., намечено увеличить к 2020 г. инвестиции в сферу НИОКР до 2,5 % ВВП и обеспечить «вклад» науки и техники в прирост ВВП не менее чем до 60 % [3].

3. Научно-технологическое обеспечение промышленности. В настоящее время КНР реализует долгосрочную «Программу развития науки и техники на период до 2020 года», принятую на Всекитайской конференции в 2006 году. В Программе заложены два основных подхода к развитию науки и техники. Первый – традиционный – предполагает осуществление крупных научных проектов при полной поддержке государства. Второй подход считается более новым, он включает в себя развитие промышленных инноваций и коммерциализацию ноу-хау. Преодоление технической отсталости, становление современной комплексной системы производительных сил, важнейшим звеном которой была признана наука, разворачивалось постепенно по трём направлениям. Запланировано совершенствование работы Китайской академии наук в рамках «Программы знаний и инноваций», реализация которой должна увеличить инновационный вклад китайской науки в таких сферах, как космос, информационные технологии, энергетика, медицина на базе уже хорошо известных научных парков в Пекине, Шанхае и провинции Гуандун. При этом доля расходов на НИОКР в ВВП должна вырасти до 2,5 %.

4. Повышение конкурентоспособности промышленности путем широкого применения современных технологий. Программа «Made in China – 2025» нацелена на повышение конкурентоспособности китайской обрабатывающей промышленности Китая. Программа нацелена на повышение конкурентоспособности китайской обрабатывающей промышленности. Она подчеркивает переход приоритетов китайской обрабатывающей промышленности от «Сделано в Китае» к «Создано в Китае», от скорости к качеству и от продуктов к брендам. В Программе переплетаются два «течения». Внешнее течение – новый этап технологической революции (Промышленность 4.0, цифровизация и т. д.), внутреннее – реструктуризация промышленности Китая, изменение методов производства. Основные индикаторы делятся на четыре категории: 1) инновационный потенциал; 2) улучшение качества продукции; 3) интеграция между информатизацией и индустриализацией; 4) зеленое развитие.[4]

5. Определение компаний – чемпионов, которые оказывают максимальное влияние на конкурентоспособность отрасли.

Эти факторы в совокупности обеспечивают лидирующие позиции Китая в мировой экономике и могут быть учтены при в планах сотрудничества промышленных предприятий Беларуси и Китая.

Список использованных источников

1. Ковалев, М.М. Китай строит экономику знаний / М.М. Ковалев, Ван Син. – Минск: Изд. Ценр БГУ, 2015. – 152 с.

2. Patent Cooperation Treaty Yearly Review. WIPO. Statistics Database. 2015.
3. Национальная инновационная система Китая: становление и развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/natsionalnaya-innovatsionnaya-sistema-kitaya-stanovlenie-i-razvitiie>. – Дата доступа: 16.02.2019.
4. Аналитическая справка по Программе «ChinaManufacturing 2025» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kidi.gov.kz/docs/4366325.pdf>. – Дата доступа: 16.02.2019.

АНАЛИЗ РОЛИ ТЕХНОПАРКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шаповалова К. С., Минько М. В., *Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь*

В последние годы многие регионы связывают перспективы развития своей экономики с инновациями, использованием новых технологий, производством продукции, способной конкурировать на внутренних и мировых рынках. Стало очевидным, что динамика развития региона зависит от его способности создавать благоприятные условия для возникновения, распространения и использования инноваций, активизации научной, образовательной и инновационной деятельности.

Понятие инновационной деятельности неразрывно связано с понятием инновационной активности. Анализ показывает, что понимание термина «инновационная активность» в экономической литературе неоднозначно. Большинство исследователей отождествляют инновационную активность с инновационной деятельностью, хотя они имеют разное сущностное значение, поскольку деятельность – это занятие, труд, совокупность действий, в то время как активность предполагает деятельное участие, деятельное состояние. Некоторые исследователи инновационную активность рассматривают как интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот. Другие – как комплексную характеристику инновационной деятельности фирмы, включающую степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность [1, с. 155].

Существует множество причин низкой инновационной активности предприятий. В публикациях ученых Розмаинского И.В., Пестунова М.А. выделяется такой термин, как «инновационная близорукость». Инновационная близорукость представляет собой исключение из рассмотрения инвестиций в объекты интеллектуальной собственности (нематериальные активы фирмы), начиная с некоторого будущего периода. Другими словами, данное понятие означает уменьшенный, или суженный, интервал планирования и прогнозирования инвестора. В рамках отдельной организации инновационная близорукость проявляется в предпочтении инвестиций в перевооружение, или в материальные активы, а не в объекты интеллектуальной собственности.

На макроуровне инновационная близорукость порождается такими факторами, как: отсутствие возможности прогноза предполагаемых исходов событий, непрозрачность хозяйственных отношений, неэффективность контрактной системы по передаче прав интеллектуальной собственности, непонимание и недоверие к ней со стороны экономических субъектов, отсутствие корпоративной культуры, неразвитость механизмов вовлечения объектов инновационной системы в хозяйственный оборот.

Ни микроуровне причинами инновационной близорукости являются: непонимание роли объектов интеллектуальной собственности и возможности их трансформации в нематериальные активы; неуверенность в манипуляции этими активами, что сужает горизонт планирования; неосведомленность в области интеллектуальной собственности; низкая компетенция руководителей в области анализа инновационной деятельности; отсутствие необходимого инструментария для анализа [2, с. 56].

Кроме этого причиной низкой инновационной активности предприятий является характерная особенность инноваций – длительный срок внедрения. Предприятия еще не смогли в полной мере освоить систему инноваций, экспериментов, изменений и приспособить к этому действующие системы планирования и управления производством. Все это порождает неуверенность и делает наиболее эффективным ведение бизнеса с краткосрочной ориентацией на текущие цели и получение сиюминутной прибыли. Важной частью активизации инновационных процессов в Республике Беларусь является создание эффективно функционирующей инновационной структуры, деятельность которой должна быть направлена на поддержку создания и внедрения новых технологий в производство, а также на обеспечение коммерциализации исследований и разработок.

В свою очередь, инновационная инфраструктура – это комплекс предприятий и организаций, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности. Одним из элементов инновационной инфраструктуры являются научно-технические парки или технопарки.

Эффективное функционирование технопарков в Беларуси является актуальным вопросом, поскольку они стимулируют социально-экономическое развитие страны, ускоряют инновационную деятельность и продвижение инновационных идей и продуктов на внутренний и международный рынок. Кроме того, технопарки оказывают помощь в развитии малого инновационного бизнеса, который в Беларуси на данный момент является крайне недооцененным.

Именно поэтому одной из задач Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. определено развитие рынка научно-технической продукции и благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

Основные задачи деятельности технопарков:

1. Превращение знаний и изобретений в технологии.
2. Превращение технологий в коммерческий продукт.
3. Формирование наукоемких фирм и вывод их на рынок.
4. Поддержка предприятий в сфере наукоемкого бизнеса.

В целях совершенствования условий создания и деятельности субъектов инновационной инфраструктуры 12 марта 2018 г. принят Указ Президента Республики Беларусь № 105 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь» (далее – Указ № 105). Положения Указа № 105 главным образом направлены на совершенствование условий создания и деятельности технопарков, в том числе стимулирование их резидентов. В частности, нормами Указа № 105 предусмотрено:

1. Создание механизма реинвестирования до 50 % налоговых отчислений технопарков и их резидентов на развитие данных технопарков и их резидентов. Предоставление технопаркам возможности проведения гибкой арендной политики.

2. Освобождение технопарков и их резидентов от налога на добавленную стоимость и ввозных таможенных пошлин при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования, комплектующих для реализации инновационных проектов в рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь.

3. Освобождение технопарков и их резидентов от налога на добавленную стоимость и ввозных таможенных пошлин при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования, комплектующих для реализации инновационных проектов в рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь.

За последние годы резиденты технологических парков почти в 3 раза увеличили объем производства продукции, поставляемой на мировые рынки. На данный момент сеть субъектов инновационной инфраструктуры охватывает все без исключения областные центры и включает 24 организации: 14 научно-технологических парков и 9 центров трансфера технологий. Белорусский инновационный фонд также получил статус субъекта инновационной инфраструктуры.

В соответствии с приложением 4 к Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. (далее – Государственная программа) на 2017 г. запланировано обеспечение функционирования 168 резидентов технопарков. Общее количество резидентов технопарков по итогам 2017 г. составило 133, в 2016 г. – 128.

В 2017 году в качестве субъекта инновационной инфраструктуры (технопарка) были зарегистрированы два предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Технопарк “Горки”», Инкубатор малого предпринимательства общество с ограниченной ответственностью правовая группа «Закон и Порядок». Сравнительная характеристика технопарков республики Беларусь представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика технопарков Республики Беларусь

№	Название	Общая площадь помещений, кв. м.	Количество резидентов, чел	Численность работников резидентов, чел	Объем продукции, тыс. руб.
1	ЗАО «БНТП»	16942	28	284	6149,4
2	ООО «Технопарк Полесье»	45	2	3	54,8
3	ГП «НТПВГТУ»	2933,32	13	88	1419
4	ГП «НТППГУ»	274,5	3	116	100,1
5	ГП «Агентство развития и содействия инвестициям»	18345,4	1	6	89
6	ОАО «Гомельский технопарк»	4297,6	16	249	4701,8
7	РУП «Технолаб»	1108,26	н/д	н/д	н/д
8	ГП «Минский областной технопарк»	19393,2	3	177	15719,2
9	ГП «Научно-технологический парк “Политехник”»	6031,46	17	97	3180
10	ООО «МГТ»	37172,6	34	473	19368,9
11	УП «Унитехпром БГУ»	2132,5	н/д	н/д	н/д
12	ЗАО «ТПМ»	3439	12	н/д	н/д
13	ИМП ООО ПГ «Закон и порядок»	15 930,9	н/д	н/д	н/д
14	ООО «Технопарк “Горки”»	19,07	н/д	н/д	н/д

Источник: собственная разработка на основе [4].

В соответствии с приложением 4 к Государственной программе на 2017 г. объем выпуска продукции (товаров и услуг) в стоимостном выражении резидентами технопарков запланирован на уровне 39,2 млн руб. По итогам 2017 г. объем выпуска продукции (товаров и услуг) в стоимостном выражении резидентами технопарков составил 87,2 млн руб. (из них инновационной – 59,1 млн руб.). Удельный вес выпуска инновационной продукции (товаров и услуг) в общем объеме выпуска продукции (товаров и услуг) резидентами технопарков составил 67,8 процента.

Объем выпуска резидентами технопарков продукции (товаров и услуг), произведенной на один рубль вложенных бюджетных средств, в 2017 г. в стоимостном выражении составил 7,26 руб., в 2016 г. – 4,34 руб. [4, с. 6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что технопарки влияют на инновационную активность предприятий. Организации, приобретающие статус резидентов технопарков, получают дополнительные возможности для развития. Это льготы по налогам, льготы по арендной плате, возможность использования специального оборудования и производственных мощностей технопарков, услуги юридического и бизнес-консультирования, возможности бизнес-инкубирования и участия в Государственной программе инновационного развития, а также в других государственных программах.

Многие из фирм, основанных в технопарках, превратились со временем в крупные транснациональные корпорации. Например, наиболее успешными компаниями являются: Intel, Apple, Adobe, Google, eBay, Hewlett-Packard и др. [5, с. 4].

Мировой опыт показывает, что такой ее элемент, как технопарк, оказался весьма эффективным с точки зрения решения научно-технических задач и развития инновационной деятельности. В Республике Беларусь такая форма производства не достигла глобальных результатов, а только начинает развиваться.

Список использованных источников

1. Трилицкая, О.Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2013. – № 1 (22). ISSN 1998-992X.
2. Пестунов, М. А. Инновационная близорукость как институциональный ограничитель экономического роста. // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – 13(70).
3. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
4. Косовский, А. А., Мальчевский, Е. С., Лях, С. И. Субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь / под ред. А. Г. Шумилина. – Минск: ГУ «БелИСА», 2018. – 98 с.
5. Никитин, Е.Б., Шеломенцева, В.П. Технопарк – необходимый фактор в модернизации экономики старопромышленного региона // Economics. – 2014. – № 1. – С. 4–11. ISSN 2410-289X.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ: ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА

Шестакова К. В., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Четвертая промышленная революция и появление новых технологий, таких как Интернет вещей, искусственный интеллект, робототехника, аддитивное производство и др. стимулируют развитие новых методов производства и бизнес-моделей, которые принципиально трансформируют производство. Скорость и масштаб происходящих технологических изменений в сочетании с появлением других тенденций (формирование глобальных цепочек создания стоимости, цифровизация экономики), делают более сложной задачу разработки и внедрения промышленной политики, способствующей повышению производительности, росту выпуска обрабатывающей промышленности и ее экспорта. Формирование промышленной политики требует выявления факторы и условия, которые оказывают наибольшее влияние на преобразование их производственных систем, а также оценку их готовности к будущему характеру промышленного производства. Впоследствии одной из задач современной промышленной политики становится устранение существующих «слабых мест», влияющих на степень готовности стран с их промышленными комплексами к использованию новых технологий Индустрии 4.0.

Готовность страны к Четвертой промышленной революции следует понимать как способность страны извлечь выгоду из будущих производственных возможностей, смягчить риски и проблемы внедрения и использования передовых технологий, быть гибкой в реагировании на изменения промышленной конъюнктуры. Всемирным экономическим форумом разработана методология оценки готовности страны к переходу к Четвертой промышленной революции [1]. Оценка готовности, согласно данной методологии подразумевает измерение двух групп параметров: *структуры производства*, или текущего уровня развития производства в стране, и *драйверов производства* или ключевых факторов, которые позволяют стране извлечь выгоду от внедрения передовых технологий и способствуют преобразованию производственных систем. Структура производства измеряется с позиции сложности и размера существующей производственной базы. Предполагается, что страны с более сложной и масштабной производственной базой являются более готовыми к будущим изменениям, связан-

ными с трансформацией производственных процессов под влиянием четвертой промышленной революции. Драйверы производства оценивают ключевые «пусковые механизмы», которые позволяют стране создавать возможности для внедрения передовых технологий и трансформации производственных систем. Данная группа оценивается по шести критериям: технологии и инновации, человеческий капитал, международная торговля и инвестиции, институциональная среда, устойчивое развитие, совокупный спрос (Таблица 1).

Таблица 1 – Система показателей оценки готовности страны к Четвертой промышленной революции согласно методологии Всемирного экономического форума

Название показателя и его удельный вес в группе	Содержание показателя
Группа «Структура производства»	
Сложность (60 %)	Оценивает товарную корзину выпуска страны и их уникальность. Отражает количество знаний, применяемых в реальном секторе и их сочетание.
Размер (40 %)	Оценивает валовый объем выпуска обрабатывающей промышленности страны, а также место обрабатывающей промышленности в экономике страны.
Группа «Драйверы производства»	
Технологии и инновации (20 %)	Оценивает степень, в которой страна обеспечена передовыми ИКТ, их безопасность и доступность, инфраструктурой для поддержки внедрения новых технологий в производство. Также измеряется способность страны осуществлять и коммерциализировать инновации, имеющие потенциальное применение в производстве.
Человеческий капитал (20 %)	Оценивает способность страны реагировать на сдвиги на рынке труда, вызванные с Четвертой промышленной революцией, путем качественного анализа имеющихся трудовых ресурсов и их способности в перспективе к необходимым изменениям.
Международная торговля и инвестиции (20 %)	Оценивает степень участия страны в международной торговле товарами, знаниями и технологиями, интеграцию в ГЦСС. Измеряет наличие финансовых ресурсов для инвестирования в развитие производства, качество инфраструктуры, поддерживающей инвестиционную деятельность.
Институциональная среда (20 %)	Оценивает эффективность институтов управления, вклад правового регулирования в технологическое развитие, стимулирование появления и развития новых видов деятельности и передовых производств.
Устойчивое развитие (5 %)	Оценивает влияние производства на окружающую среду, использование природных ресурсов и возобновляемых источников энергии.
Совокупный спрос (15 %)	Оценивает емкость внутреннего и внешних рынков, их потенциал роста и возможность доступа на них.

Источник: разработка автора по [1].

Исходя из комбинации значения структуры промышленного производства и драйверов производства (поддерживающих сил) страны разбиваются на четыре группы по степени готовности к реализации технологий четвертой промышленной революции: лидеры, страны с высоким потенциалом, страны с зарождающимся потенциалом, страны с «устаревшей» промышленностью. Наивысшую степень готовности к использованию технологий четвертой промышленной революции имеют страны, находящиеся в группе «лидеров», возможность к формированию высокой степени готовности существует у стран группы «высокого потенциала». Страны из группы «устаревшие» в настоящее время имеют сложную структуру промышленности, промышленный сектор играет значительную роль в структуре экономики, однако у них отсутствует поддерживающая промышленная среда, определяющая готовность страны к реализации Четвертой промышленной революции.

По результатам исследования (выборка 100 стран) Всемирного экономического форума были выделены страны-лидеры, готовые, на сегодняшний день, к широкому применению технологий Четвертой промышленной революции: Австрия, Бельгия, Канада, Китай, Чехия, Дания, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Ко-

рея, Малайзия, Нидерланды, Польша, Сингапур, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, США, Великобритания. Перечисленные страны получают наибольшую выгоду от изменения характера производства под воздействием Четвертой промышленной революции. На сегодняшний день эти страны уже производят более 75 % глобальной добавленной стоимости обрабатывающей промышленности. Кроме того, примерно 70 % мировых продаж роботов проходят в Китае, Германии, Японии, Республике Корея и США. Германия, Япония и США Штаты доминируют в качестве потребителей высокопроизводительных промышленных роботов, а Китай является наиболее быстро растущим рынком роботов. Около 90 % стран Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока и Евразии включены в группу стран «Зарождающиеся», т. е. с наименьшей степенью готовности к применению технологий четвертой промышленной революции. К странам с устаревшей промышленной структурой и слабым состоянием развития «драйверов» производства относятся Венгрия, Индия, Литва, Мексика, Филиппины, Румыния, Россия, Словакия, Таиланд, Турция. Данные страны характеризуются низким потенциалом к использованию технологий четвертой промышленной революции. К странам с возможным высоким потенциалом к использованию новых технологий, согласно данному исследованию, однако не имеющих развитого промышленного сектора относятся Австралия, Гонконг, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Катар, ОАЭ.

Республика Беларусь не была включена в исследование Всемирного экономического форума. Однако автором на основе приведенной методологии был проведен анализ готовности страны к Четвертой промышленной революции, результаты которого приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка готовности Республики Беларусь к Четвертой промышленной революции по методологии Всемирного экономического форума

<i>Структура производства 6,58</i>		<i>Драйверы производства 4,16</i>	
Название показателя	Значение	Название показателя	Значение
Сложность (60%)	6,7	Технологии и инновации (20 %)	3,3
Размер (40%)	6,4	Человеческий капитал (20 %)	6,3
		Международная торговля и инвестиции (20 %)	3,63
		Институциональная среда (20 %)	4
		Устойчивое развитие (5 %)	5
		Совокупный спрос (15 %)	3,1

Источник: разработка автора по [2, 3].

Результаты оценки готовности Беларуси к Четвертой промышленной революции показали, что страна находится в группе стран с «устаревшей» промышленностью. Несмотря на сложность промышленности и ее значительную роль в экономике страны, «драйверы» поддерживающие и стимулирующие будущее развитие промышленности недостаточно развиты. «Слабым звеном» являются группы критериев «Технологии и инновации», «Международная торговля и инвестиции», «Совокупный спрос». Более детальное рассмотрение данных групп критериев показывает низкий уровень способности к инновациям, определяемый недостаточным объемом инвестиций в НИОКР, низким уровнем взаимодействия субъектов хозяйствования и сфер науки и образования, неготовность бизнес-сообщества брать риски, связанные с внедрением передовых технологий. В то же время в стране наблюдается низкий уровень прямых иностранных инвестиций, сопряженных с технологическим трансфером, неадекватностью объемов венчурного финансирования. При этом следует отметить высокий уровень развития в стране человеческого капитала, способного воспринимать происходящие технологические изменения.

Список использованных источников

1. Readiness for the Future of Production Report 2018 – [Electronic resource] – Mode of access http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2018 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2018. 490 с.
3. База данных Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: data.worldbank.org – Дата доступа: 02.05.2018.

СЕКЦИЯ 5

ЦИФРОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

Сопредседатели:

Марушко Д. А.,

**к.э.н., доцент,
зав. кафедрой экономической информатики**

Паньшин Б. Н.,

д.э.н., профессор кафедры экономической информатики

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ AGILE, ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Белолипецкая А. Е., Головина Т. А., *Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Среднерусский институт управления. Филиал РАНХИГС, г. Орел, Российская Федерация*

Управление проектами сложный процесс, от определения состава команды и её фронта работы до формирования проекта и его реализации производится множество работ, которые в быстро меняющихся условиях во внутренней и внешних средах, могут быть выполнены напрасно. Чтобы вложенные в создание проекта все виды ресурсов оправдали себя, для компаний, которые обладают гибкой системой функционирования, подойдут стратегии управления, построенные на методе Agile.

Методология Agile появилась в ответ на вопрос, как эффективно выполнять информационную работу, от которой зависит возможность и эффективность внедрения продукта, в том числе уникального. Только лишь производственной работы недостаточно, чтобы разработать продукт, поэтому классические подходы и стратегии менеджмента, если и остаются у истоков деятельности, то для совершенной работы, сегодня, их уже недостаточно. Этим обусловлена актуальность внедрения адаптивных стратегий, построенных на методе Agile.

Целью исследования является определение сущности метода Agile, и как стратегии, основанные на нем, могут быть применимы на предприятиях во время цифровой трансформации бизнес-процессов.

Методика гибкого управления или Agile – это совокупность этапов работы, которая ограничена строгими временными рамками (дедлайнами), на каждом отрезке деятельности производится оценка результатов, поиск результативности и внесение необходимых новых качеств, заявленных в виде дополнительных требований. Этот подход позволяет привносить в продукт изменения без потери затраченных ресурсов, которые не влекут комплексной переориентации работы команды. Основные идеи метода представлены на рисунке 1.

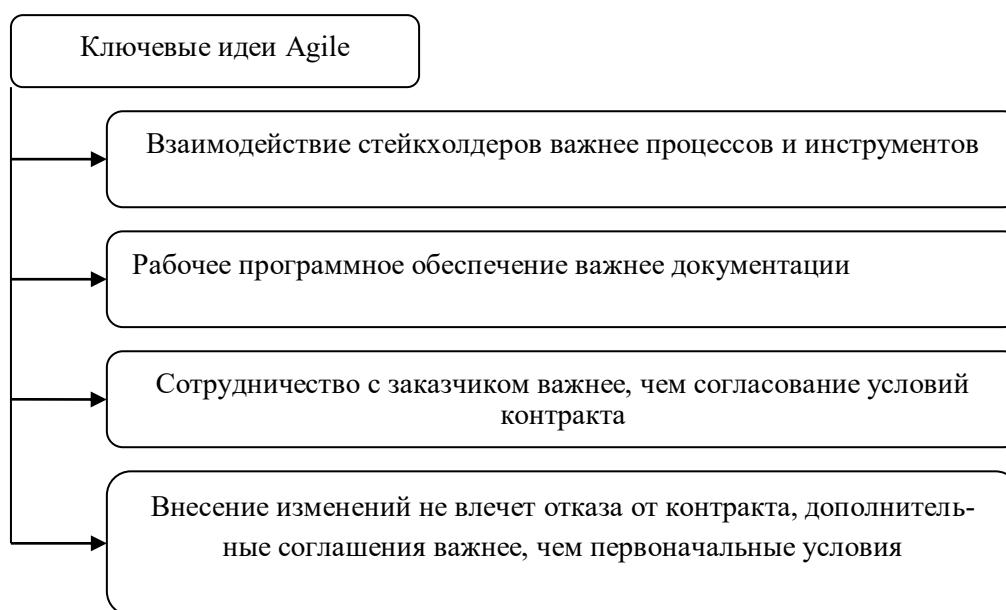


Рисунок 1 – Идеи, изложенные в манифесте метода Agile

В методологии Agile по-разному применяются эти идеи, но все они объединены общей целью – эффективное и гибкое управление проектами. Две стороны контракта – заказчик и исполнитель, по идее метода должны постоянно взаимодействовать, но добиться консенсуса в этой связи удастся не всегда, поскольку заказчик в большинстве случаев настаивает на строгом соблюдении контракта, ссылаясь на то, что его дело заказать и купить, а в компетенции исполнителя – разработать, создать и предоставить продукт. Но практика доказывает, что в процессе реализации проекта возникает необходимость дополнительных соглашений, поэтому, компания, использующая в управлении Agile, приемлет требования и идет навстречу заказчику. Важно доказать это всем заинтересованным сторонам.

Методы, основанные на идеях Agile, широко распространены в сфере ИТ. Менеджмент, маркетинг, образование находятся у истоков применения гибкого управления. Норвегия и Новая Зеландия активно внедряют стратегии, основанные на Agile в крупных компаниях и государственных структурах, а в России Сбербанк для коммерческой сферы внедряет принципы управления в стиле Agile.

На методологии Agile построены множество систем гибкого управления, например:

- Scrum;
- Lean;
- Kanban;
- Six Sigma;
- PRINCE2.

У всех этих систем управления есть свои преимущества и недостатки, но все они объединены общими идеями, которые способны при грамотном внедрении, повысить эффективность работы проектной команды и компании в целом. Представленные системы, добавляя друг друга, формируют мощный механизм проектного управления. Так, Agile требует выполнения малых работ на пути к большому результату, Scrum учит формировать процессы и процедуры, Lean побуждает выполнять все операции одинаково качественно, и показывает как.

Метод Agile кажется идеальным, но наряду с преимуществами, у него есть и свои недостатки. Самый очевидный плюс, это то, что это самый гибкий метод. Также, благодаря тесному взаимодействию стейкхолдеров, снижается возможность появления брака и дефектов продукта. Эффективность проектов обеспечивает и постоянное развитие навыков команды. Непрерывное тестирование способствует гарантированному качеству продукта.

Недостатки выражены в следующем:

1. Налаженная обратная связь с возможностью внесения дополнительных соглашений иногда влечет смещение сроков;
2. Частые встречи разработчиков, исполнителей, проекторов, заказчика – повышает эффективность, но доказать пользу такого взаимодействия тяжело, сложность внедрения Agile в том, что нужно во многом поменять образ мышления участников команды.
3. Постоянное общение между собой участников проекта приводит к переменам, которые важнее документации, но в итоге, вспомнить и записать процесс, выводы, результаты бывает проблематично, это еще раз касается образа мышления. Чтобы действовать по системе Agile, нужно думать в стиле Agile.

Внедрения исследуемого метода – сложный процесс, требующий четкого выполнения этапов (рисунок 2).

Обучение персонала в рамках внедрения Agile должно быть направлено на то, чтобы научить персонал думать в гибком стиле проектной работы, не всегда коллектив готов к переменам, можно считать, что компания использует идеи и принципы метода, но если команда, которая работает над проектом не приемлет основ манифеста, работа будет не эффективной. Для того, чтобы работники были правильно обучены, необходима помощь бизнес-тренера, специализировавшегося в данной области. Невозможно за один день научить персонал думать в стиле Ag-

ile, тренинги способствуют комплексному и равномерному усвоению информации. Что касается демонстрации Agile, то специально обученный тренер, вовлекая в процесс всю команду, показывает идеальную проектную работу на конкретном рабочем примере. Персонал исполнителя видит слаженную работу, которая эффективнее прежней.

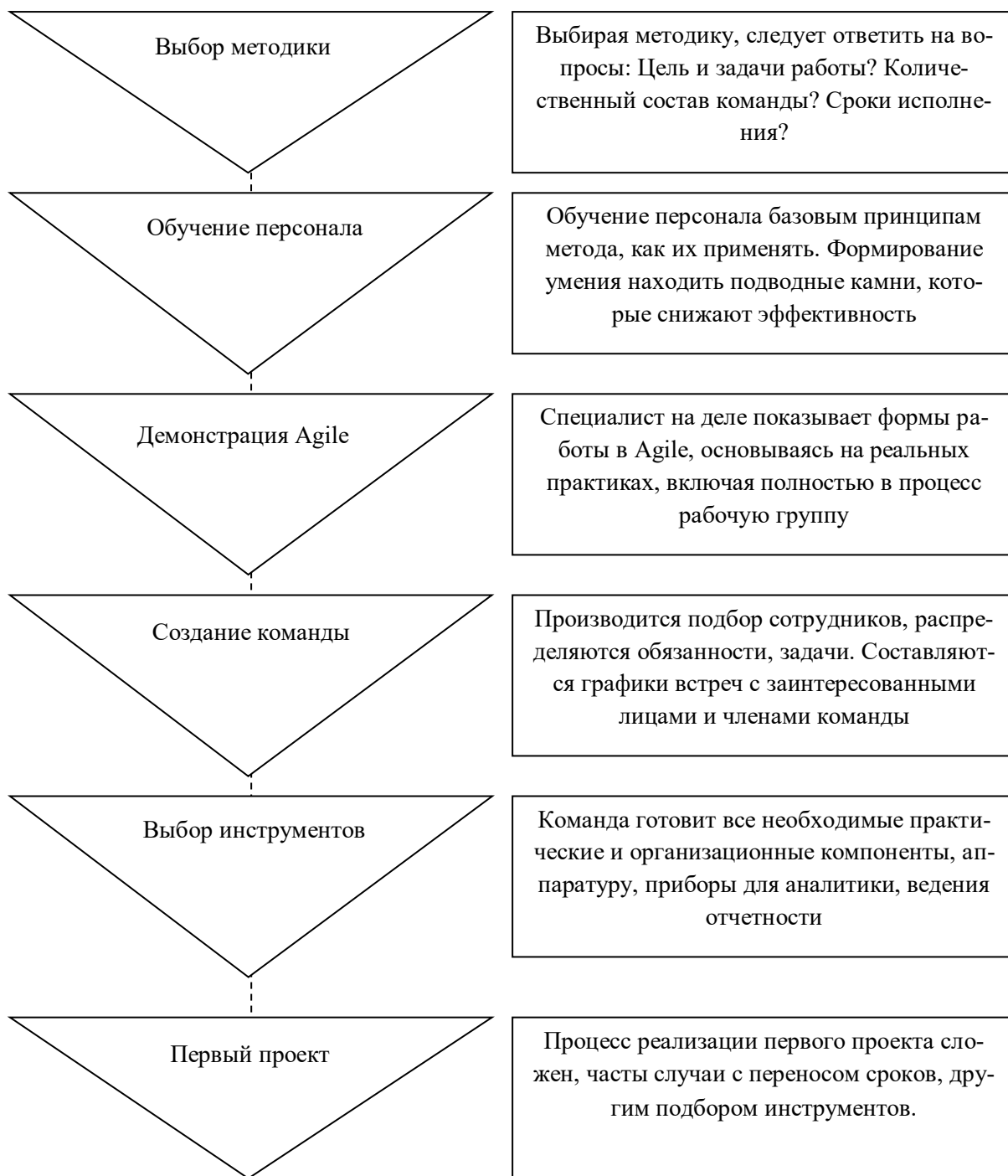


Рисунок 2 – Этапы внедрения Agile

Первый проект с Agile не сразу отличается четкостью, структурностью, последовательностью, точностью, но также как и последующие работы нацелен на качество результата.

Agile – это гибкий метод, который применим в организациях, способных работать в быстроменяющихся условиях, который приемлет только гибкое мышление проектных команд. Цифровое пространство отличается высокой степенью гибкости, информационный по-

ток в нем быстрый, решения принимаются мгновенно. Поэтому внедрение методик, основанных на манифесте Agile в организации, поддающимся цифровой трансформации, будет только поддерживать развитие новой экономики.

Подразумевается, что исследуемая методика эффективна, результативна и показательна. Оценка проектов дает понять, насколько они логичны и необходимы. Работы, созданные на принципах Agile, также поддаются качественному и количественному анализу. Никакой проект нельзя принять, пока не будет его оценки. Но возникает справедливый вопрос – как оценить проект, если не известно, будут ли применены дополнительные соглашения. За гибкость организация, применяющая Agile, одаряет неопределенностью. Классические методы оценки проектов не способны сформировать точный результат. Таким образом, если традиционный подход стремится к «удобным» условиям реализации проектов, то стиль управления проектами Agile использует несовершенные ситуации себе во благо.

Список использованных источников

1. Михаил Бакунин. Что такое Agile / [Электронный ресурс] / Как внедрить Agile в компанию / Режим доступа: <https://bakunin.com/agile-is/>.
2. Что такое Agile / [Электронный ресурс] / 12 принципов манифеста Agile / Режим доступа: <https://infostart.ru/public/898271/>.
3. HBR Россия / [Электронный ресурс] / Условия, подходящие для адаптивной модели / Режим доступа: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a17966>.
4. Проектные сервисы / [Электронный ресурс] / Оценка проектов в Agile по методу MoSCoW / Режим доступа: <http://www.pmservices.ru/project-management-news/ocenka-proektov-v-agile-po-metodu-moscow/>.
5. Разработка стратегии трансформации / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://komanda-a.pro/transformation>.
6. Гареев Т.Ф., Корпоративные стратегии в стиле Agile / [Электронный ресурс] / Практическое руководство Разработка, внедрение и мониторинг реализации инновационных корпоративных стратегий / Режим доступа: <https://www.litres.ru/static/or4/view/or.html?baseurl=%2Fpub%2Ft%2F19147595.&cover=%2Fpub%2Fc%2Fcover%2F19147595.jpg&trials=1&file=22397793&uuid=3198939c-38ea-4e35-89a0-ddb1622ed8bd&user=0&art=19147595> (.).
7. DataOps: Данные в стиле Agile / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.ibs.ru/media/media/dataops-dannye-v-stile-agile/>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Беяцкая Т. Н., Маклакова О. М., *Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Беларусь*

Развитие цифровой экономики предполагает активное развитие электронных рынков. Одним из перспективных направлений в Беларуси принято развитие электронного здравоохранения. Успешность развития рынка определяется не только готовностью инфраструктуры, законодательства, но и готовностью потребителей принять новый тип услуг или товара, наличием сформированного спроса [1].

С целью выяснения готовности отечественных потребителей к покупкам на электронных рынках кафедрой менеджмента БГУИР было организовано и проведено исследование, в котором приняло участие 1900 респондентов [2]. Выборка является репрезентативной по половозрастному и географическому признакам.

Опрос строился от общего к частному. Вначале респондентов просили указать, являются ли они пользователями и покупателями электронных товаров и услуг. Далее проводилось уточнение наличия опыта пользования непосредственно услугами электронного здравоохранения.

Результаты исследования демонстрируют, что значительное большинство респондентов (72,6 %) не оплачивают электронные товары и услуги. Причины предпочтения бесплатного пользования электронными товарами и услугами можно условно разделить на две группы – ментальные и технические. В качестве ментальных указывается возможность найти бесплатные предложения – 66,7 %. К техническим относятся: отсутствие возможности оплаты в определенном регионе – 3,6 %; опасение доверять свои данные – 18,6 %; отсутствие навыка покупок онлайн – 12,2 % и «это сложно для меня» – 10,1 %.

На вопрос «Что может побудить Вас оплачивать электронные товары/услуги?» большинство респондентов (62 % в совокупности) ответили, что, либо не знают, что может их побудить оплачивать электронные товары и услуги (35 %), либо «ничего вовсе не может побудить» (26,4 %). Ужесточение законодательства в области защиты авторских прав с ответственностью пользователя за неправомерное распространение и пользование авторским контентом побудило бы 18,6 % респондентов оплачивать товары и услуги на электронных рынках. По 15 % респондентов ответили, что готовы платить при гарантированности оригинальности продукта и безопасности своих переданных данных. Упрощения процедуры оплаты ожидают 13 % ответивших.

Те респонденты, которые пользуются электронными товарами и услугами либо имели такой опыт в прошлом, указали, что предпочтительными способами приобретения электронных товаров и услуг являются: скачивание приложений (37,3 %), ежемесячная подписка (9,8 %), бесплатная базовая версия с оплатой за дополнительные функции (9,6 %), бесплатная версия с платным отказом от рекламы (8 %), подписка за объем получаемой информации (4,3 %). 26 % респондентов убеждены, что электронные товары и услуги должны быть бесплатными.

Таким образом, отечественный потребитель демонстрирует низкую готовность к покупкам на электронных рынках. Основными причинами являются убежденность в справедливости бесплатного распространения электронных товаров и услуг, а также беспокойство за безопасность передаваемых личных данных в процессе оплаты.

Исследование готовности пользования услугами электронного здравоохранения повторяют общую картину стихийного и слабомотивированного спроса на электронных рынках.

Электронное здравоохранение представляет собой механизм передачи ресурсов здравоохранения и медико-санитарной помощи с помощью электронных средств, а также механизм сбора, обработки, хранения и использования данных о здоровье граждан [3]. В исследовании термин «электронное здравоохранение» уточнился до совокупность таких действий, как заказ талонов и запись на консультации онлайн, поиск лекарств в интернете, пользование электронными рецептами, получение онлайн-консультаций.

Из 1900 ответивших респондентов указали, что пользовались подобного рода услугами 39,1 %, не пользовались – 60,9 %.

Исследование мотивации респондентов, которые не проводили никаких действий, обозначенных в исследовании как электронное здравоохранение, позволило выявить следующие причины «не-пользования»: «впервые о нем слышу» – 32,7 %; «удобнее по старинке» – 26,5 %; «в целом редко обращаюсь за медпомощью, не нуждаюсь» – 19,9 %; «не доверяю квалификации специалиста, ведущего консультации онлайн» – 9 %; «плохое качество сайта» – 6 %.

На вопрос «Что может побудить Вас в будущем использовать услуги электронного здравоохранения?» ответы распределились следующим образом: затруднились ответить 35 %; 23,7 % выразили определенный скепсис, потому что человеческий фактор является определяющим в здравоохранении; отсутствие альтернативы в будущем побудит пользоваться 18 % респондентов. Также указывались такие мотивирующие факторы, как высокий уровень безопасности данных (13,9 %) и наличие обучения совершению необходимых действий и пользованию подобного рода услугами (9,6 %).

742 респондента указали, что проводили какие-либо действия в электронном здравоохранении. Для конкретизации их действия был задан вопрос: «Когда – если вообще – Вы начали собирать информацию для получения услуг электронного здравоохранения?». 31 % ответивших не собирал предварительную информацию вовсе, непосредственно перед получением искали информацию также 31 %. За несколько месяцев до получения услуги начинали совершать поиск 12,5 % респондентов, за несколько часов – 11 % и более чем за месяц тоже 11 %.

Источниками знаний для пользователей электронным здравоохранением являются советы (42,9 %), личный предыдущий опыт (19,3 %), реклама (17,8 %), предпокупочный поиск (10,4 %).

Уточнение вопроса как именно были получены советы от других людей демонстрирует, что 77 % респондентов предпочитают узнавать об этом из личных источников, 17,3 % – получают информацию в соцсетях.

Каналами распространения рекламы об электронном здравоохранении указывались: телевидение – 23,4 %; журналы, газеты – 15,6 %; онлайн сайты и приложения – 14,8 %; электронная почта – 14,1 %; почтовая рассылка офлайн – 8,6 %; листовки в магазинах – 7,8 %.

Распределение услуг электронного здравоохранения, полученных респондентами, указавшими наличие подобного опыта (742 участника опроса), произошло следующим образом: заказ талонов на прием использовали 79,6 % респондентов; 59,6 % искали лекарства; дистанционную консультацию онлайн получили 11,1 % ответивших; отоваривали электронные рецепты 5,9 % респондентов.

Формы консультации онлайн выглядят следующим образом: 13,2 % респондентов воспользовались формой «вопрос-ответ» на сайте медучреждения; 8,1 % ответивших задавали вопросы на официальных страницах медицинских заведений в социальных сетях; 7,3 % использовали скайп или иной мессенджер; около 5 % воспользовались мобильным приложением.

Рынок электронного здравоохранения в мировой практике разделен на лечебный и фитнес секторы. Фитнес сфера представляет собой товары и услуги, предназначенные на поддержание активного образа жизни. В исследовании были заданы вопросы об использовании датчиков контроля своего состояния здоровья и приложений для здоровья. Результаты распределились следующим образом.

Датчиками (так называемыми трекерами) пользуется лишь 23,1 % респондентов.

Причинами отсутствия опыта использования (1462 ответа) пульсометрами, умными браслетами, шагомерами были указаны: неосведомленность («впервые о таких слышу») – 29,1 % респондентов; слабая функциональность подобных приборов, их позиционирование как аксессуаров – 22,6 %; наличие заинтересованности в приобретении, но «пока не собрался» – 22,4 %; использование приложений на смартфоне – 20,2 %; использование профессиональных датчиков – 1,5 %.

Приложения для здоровья и фитнеса для смартфонов использует несколько большее количество ответивших – 32,9 % респондентов.

Причинами отказа от использования приложений указаны: отсутствие интереса к подобной информации (пульс, количество шагов и пр.) – 35,2 %; бесполезность подобной информации – 17,3 %; слабые технические характеристики смартфона – 5 %; незнание о существовании таких приложений – 16,4 %; затруднились ответить 23,1 % респондентов.

Таким образом, исследование демонстрирует слабую готовность белорусских потребителей к приобретению и пользованию товарами и услугами на электронных рынках в целом и на рынке электронного здравоохранения в частности. К факторам, которые бы стимулировали активность потребителей на электронных рынках указываются внешние побудительные стимулы, в частности, законодательное регулирование или отсутствие альтернатив. К группе внутренних сдерживающих факторов относится беспокойство о безопасности личных данных, отсутствие опыта, устоявшиеся пользовательские привычки.

Список использованных источников

1. Беляцкая, Т. Н. Экосистема электронных рынков и факторы, ее определяющие // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. – Т. 10. – № 6. – С. 9–17.
2. Исследование электронных рынков Республики Беларусь / Кафедра менеджмента БГУИР, Минск, 2018 г. Доступ к анкете: <https://docs.google.com/forms/d/1DSRnQmFosd65cwPapNxwiRj20SkswcfnRTakFCxDAxo/edit>.
3. Беляцкая, Т.Н. Диффузия цифровых технологий / Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / Под редакцией А.В. Бабкина. Санкт-Петербург, 2017. С. 158–178.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Князькова В. С., *Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Беларусь*

Успешное развитие бизнеса в условиях цифровой трансформации требует четкого понимания основных принципов и механизмов, лежащих в основе электронной (цифровой) экономики (ЭЭ). К их числу относится тот факт, что одним из основных факторов рыночного успеха организации в электронной экономике является эффективное использование ее интеллектуального потенциала (ИП). Под ИП организации в ЭЭ мы понимаем имеющиеся в распоряжении организации знания, способности, навыки, а также практический опыт ее сотрудников, которые обусловлены социально-экономическими и институциональными условиями и могут быть использованы для достижения стратегических целей развития организации в цифровой среде.

Мы выделяем следующие ключевые особенности ИП ЭЭ.

Во-первых, это возрастание роли креативности, креативного мышления. Компании-лидеры электронной экономики – так называемые компании GAFA (Google, Apple, Facebook и Amazon) – заняли ведущее положение на электронных рынках благодаря блистательным инновационным идеям, которые невозможны без креативного мышления, без наличия творческого потенциала. Тот факт, что вышеупомянутые компании остаются лидерами своего сегмента рынка в течение достаточно долгого периода времени говорит лишь о том, что «креативный дух» не покинул эти организации, напротив, пронизывает их стратегические и тактические бизнес-идеи и бизнес-процессы.

Значение фактора креативности в экономической системе активно изучается уже с конца 1990-х – начала 2000-х годов. Пожалуй, самыми цитируемыми в мире являются работы Дж. Хокинса и Р. Флориды. Так, Дж. Хокинс выделил креативные отрасли экономики (реклама, архитектура, ремесла, кинематография, дизайн, мода, интерактивные развлекательные программы, музыка, исполнительные искусства, СМИ, программное обеспечение, телевидение и радио). Сегодня ученые говорят о важности не только креативных отраслей, но и о необходимости формирования и развития креативной экономики. Так, в обзоре ООН, посвященном креативной экономике, отмечено, что взаимодействие между творчеством, культурой, экономикой и современными технологиями, выраженное в способности создавать интеллектуальный капитал, имеет огромный потенциал для генерирования доходов, создания рабочих мест и экспорта товаров и услуг в мировом масштабе [1].

Креативная экономика является одним из источников развития цифровой (электронной) экономики, ее «краеугольным камнем». При этом цифровые технологии видоизменяют и ее, «встраиваясь» как непосредственно в творческие процессы, так и в процессы взаимо-

действия с потребителями произведенной в креативной экономике продукции [2]. В одних ситуациях их даже бывает несложно спутать, а в других – невозможно отделить друг от друга. Так, некоторые известные творческие индустрии не существовали до появления цифровых технологий, например видеоигры, в то время как другие (например, кинематограф и издательская деятельность) существовали до появления цифровых технологий, но подверглись существенному преобразованию с их стороны. Цифровой мир выходит далеко за пределы экономики. Несомненно, многие отрасли креативной экономики – театр, пение, танцы, изобразительное искусство, изготовление ювелирных украшений, мода – одни из самых старых человеческих занятий. Творческий процесс, инсайт, рождение произведения искусства – все это по сути не вызвано и не зависит от цифровых технологий; технологии предоставляют человечеству новые способы реализовать творческую концепцию, протестировать ее, развить и распространить (собственно, также, как и бизнес-модель). И если под «креативностью» обычно понимают гениальную мысль, идею, которая является абсолютно новой, а под «инновацией» процесс, посредством которого креативные идеи могут быть использованы на практике, то основная задача в данном процессе цифровых технологий состоит в способствовании трансформации креативных идей в реальные и практически реализуемые инновации для общества. Таким образом, они выступают средством, которое может помочь – и помогает – людям в различных сферах их жизни, в том числе и в творчестве. Так, вычислительные мощности компьютеров позволяют архитекторам и инженерам проектировать 3D-модели, что ранее было невероятно сложным. Смартфоны, планшеты и ноутбуки позволяют непрофессионалам снимать видео, делать фильмы, записывать музыку, что еще пару десятилетий тому назад требовало большого количества дорогостоящего оборудования и команды подготовленных специалистов. Таким образом, вычислительные мощности цифровых технологий сегодня перемещаются из «инновационной» части творческого процесса в область самого творчества. И все же истинное творчество – это уникальный процесс, присущий исключительно человеку, который формируется социальными, культурными, этическими и образовательными факторами и который превосходит возможности любой существующей технологии [3].

Отметим, что большинство участников цифрового рынка (интернет-магазины, стриминговые платформы и т. д.) зависят от продукции и услуг креативных отраслей экономики. Это дает возможность ряду исследователей сделать вывод о том, что креативная экономика является своего рода активом электронной экономики. Так, контент, созданный в рамках креативной экономики способствует росту продаж цифровых устройств, таких как телевизоры, планшеты, смартфоны, электронные книги, MP3-плееры и т.п. Он также способствует увеличению спроса на высокоскоростной доступ к сети Интернет (сети 4G и 5G, оптоволоконное соединение и пр.) [4].

Во-вторых, развитие ИКТ позволяет реализовать глобальное взаимодействие людей между собой, имеющее беспрецедентные масштабы. Сеть Интернет открыла новые социальные и экономические возможности и преимущества благодаря существенному упрощению системы коммуникации и распространению информации. Ряд исследователей называют одной из самых больших возможностей, которые предоставила сеть Интернет, – появление социальных сетей, таких как Facebook, Twitter, Instagram, Flickr, Tumblr, Vkontakte. По сути Интернет представляет собой платформу доступа, к которой ежедневно подключаются миллионы людей из любой точки мира. На этих платформах люди создают свои профили, обмениваются информацией, фотографиями, видео роликами, фильмами или объединяются в группы по интересам, создают сообщества. Вовлеченные в данный процесс люди могут активно участвовать в инновациях, создании новых продуктов и услуг, содействуя тем самым социально-экономическому развитию.

В настоящее время в мире насчитывается более 1,6 миллиарда пользователей социальных сетей. Более 64 % пользователей получают доступ к социальным сетям через Интернет. Согласно данным статистики statista.com, adotas.com webtraffichatworks.com большую

часть времени, которые пользователи находятся онлайн, они проводят в социальных сетях. Численность пользователей различных социальных сетей продолжает увеличиваться. Например, численность пользователей Facebook увеличилась с 75 миллионов до 600 миллионов в период с 2008 по 2011 год; численность пользователей LinkedIn увеличилась с 20 миллионов до 100 миллионов за тот же период. В социальных сетях наиболее активно распространяется контент, связанный с дизайном и изобразительным искусством. Пожалуй, наиболее ярким примером здесь может служить Pinterest. Отсюда возникает вопрос – как возможно использовать возможности, предоставляемыми социальными сетями, для развития креативного мышления и таланта как отдельно взятого человека, так и организаций.

Ученые-экономисты исследуют социальные сети главным образом с точки зрения использования их в бизнесе. Они рассматриваются как набор бизнес-инструментов, которые приносят коммерческий результат организации. Через социальные сети организации участвуют в жизни своих клиентов, создают особый контент, наращивают сеть потребителей, общаются с сообществом потребителей, наблюдая и исследуя его. Социальные сети также представляют собой инструмент, который может успешно использоваться в образовательных целях. К примеру, многие учебные заведения используют разные социальные сети для передачи новостей и предоставления информационных ресурсов. Следует также отметить, что многие ученые начинают также использовать социальные сети (например, researchgate.net, academia.edu, slideshare.com) для обнародования результатов своих исследований. Собственно, сама идея социальных сетей, таких как Facebook, LinkedIn или Google Plus появилась как реализация цели объединения людей с одинаковыми интересами для обмена идеями и совместной работы. Многие люди, в том числе учащиеся, начали создавать специальные группы на основе школ, классов и даже дисциплин. В этих группах они обсуждают материал, делятся своими идеями, совместно работают над проектами. Такие виртуальные группы зачастую заменяют традиционные классы, особенно на время каникул, позволяя учащимся общаться между собой, находясь разрозненно территориально.

Описанное выше изменение способа коммуникации между коммерческими и некоммерческими организациями и их потребителями часто принимает форму пользовательского контента, под которым понимают оригинальный контент, созданный аудиторией бренда (отзывы и комментарии в блоге, фото-, аудио- и видеофайлы и т. п.).

Третья особенность ИП ЭЭ обусловлена необходимостью индивидов обладать определенным уровнем образования, иметь специализированные знания и навыки, обеспечивающие возможность выполнять минимальный объем действий, необходимый для работы за компьютером и для выхода и использования сети Интернет. По нашему мнению, целесообразно выделить в отдельную подсистему навыки в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Сами ИКТ коренным образом меняют нашу жизнь, изменяют требования, предъявляемые к сотрудникам, вытесняют существующие профессии и создают новые. Ряд исследователей полагают, что 65 % детей, которые пошли в первый класс в 2017 году, в своей взрослой жизни будут работать на должностях и в профессиях, которые сегодня не существуют, и скорее всего эти рабочие места будут напрямую либо косвенно связаны с информационными технологиями [5]. Специалисты Всемирного банка в докладе о мировом развитии «Цифровые дивиденды» указывают три основные политико-экономические цели, позволяющие эффективно воспользоваться переменами, которые несет с собой цифровая трансформация:

- деловая среда, в которой компании могли бы в полной мере использовать возможности сети Интернет для конкуренции и внедрения инноваций в интересах потребителей;
- работники, предприниматели и государственные служащие, обладающие навыками, необходимыми для того, чтобы воспользоваться возможностями в цифровом мире;
- подотчетное обществу правительство, эффективно использующее сеть Интернет для расширения прав и возможностей граждан и предоставления услуг.

Таким образом, повышается значение систем образования и профессионального обучения. В Докладе указаны стратегические приоритеты для стран на различных стадиях формирования цифровой экономики в сфере образования и навыков населения. Странам, которые находятся на этапе зарождения цифровой экономики, необходимо закладывать основы – такие, как устранение барьеров в доступе к сети Интернет, распространение базовой и цифровой грамотности, использование сети Интернет для осуществления основных государственных функций, например, для предоставления информации. По мере перехода стран на более высокий уровень использования сети Интернет их гражданам требуется усиление внимания к современным когнитивным и социально-эмоциональным навыкам, развитию которых способствуют технологии, а также эффективные системы предоставления услуг электронного правительства, позволяющие управлять деятельностью поставщиков услуг и вовлекать граждан в процессы управления. Странам, в которых цифровые преобразования вышли на продвинутую стадию, необходимо решать более сложные задачи. Им необходимо изыскивать пути содействия конкуренции в условиях «новой экономики», обеспечивать обучение на протяжении жизни и реагировать на изменение характера труда, а также использовать сеть Интернет для осуществления большинства государственных функций и для принятия политических решений при более активном участии общественности.

Группа навыков в сфере ИКТ включает в себя навыки, дающие возможность использования цифровых устройств и платформ для анализа, изучения и обмена данными, а также эффективной работы совместно с искусственным интеллектом. Это требует понимания принципов, лежащих в основе используемых технологий и источников получаемых данных, а также их направлений их применения. Навыки в сфере ИКТ уже давно не являются компетенцией исключительно специалистов в данной области – все большее число профессий приобретают так называемую «цифровую составляющую».

Принятие во внимание выделенных выше отличительных составляющих ИП ЭЭ позволит организациям эффективнее управлять своими бизнес-процессами в условиях становления цифрового предпринимательства, выделить ключевые точки роста и направления стратегического развития бизнеса.

Список использованных источников

1. Newbigin J. What is the creative economy? Mode of access: <https://creativeeconomy.britishcouncil.org/guide/what-creative-economy/>.
2. Building a Creative Innovation Economy. The Cultural Ministers Council Creative Economy Roundtable in February 2008. Mode of access: <https://www.arts.gov.au/sites/g/files/net1761/f/building-a-creative-innovation-economy.pdf>.
3. Perry-Smith J., Shalley Ch. The Social Side of Creativity: A Static and Dynamic Social Network Perspective // The Academy of Management Review. 2003. Vol. 28, № 1. P. 89–106.
4. Cultural and Creative Content Drives the Digital Economy. Mode of access: http://www.worldcreative.org/wp-content/uploads/2015/12/CulturalTimes_DigitalEconomy.pdf.
5. New Skills Now: Inclusion in the Digital Economy. Mode of access: https://www.accenture.com/t20171012T025413Z_w_/in-en/_acnmedia/PDF-62/Accenture-New-Skills-Now-Report.pdf.

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Марушко Д. А., Абламейко М. С., Ващило А. А., *Белорусский
государственный университет, г. Минск, Беларусь*

Важнейшей стратегической целью государственной политики Республики Беларусь является повышение качества и уровня жизни граждан. Повышение конкурентоспособности страны невозможно без повышения качества жизни населения. На наш взгляд, повышение

качества и доступности государственных услуг является одним из основных направлений роста уровня жизни населения.

В Республике Беларусь в последние годы принимаются активные меры повышению эффективности и качества предоставления государственных услуг с применением информационных технологий. Мировой опыт свидетельствует о том, что внедрение технологий электронного правительства открывает гражданам и бизнесу доступ к услугам органов государственного управления и в то же время снижает их стоимость. Актуальность данного вопроса возрастает и в связи с реализацией Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества.

Анализ имеющегося методического обеспечения показал, что единая методика комплексной оценки государственных электронных услуг для бизнеса до настоящего времени пока не разработана, несмотря на актуальность решения задачи по повышению их качества и доступности.

Мировой опыт [1–4] показывает, что предоставление государственных электронных услуг для бизнеса является комплексным многоаспектным процессом, оперативный контроль которого позволяет, во-первых, своевременно получать полные и достоверные оценки качества результатов и эффективности, а во-вторых, использовать соответствующие механизмы управления, которые формируются с применением этих оценок и позволяют реализовать систему мер по корректировке его хода. Предоставление государственных электронных услуг для бизнеса относится к целенаправленным процессам, анализ которых основывается на оценках полученных результатов за различные периоды времени, поэтому решение данной задачи требует разработки соответствующих критериев качества и эффективности.

Анализ зарубежного опыта [1–4] показывает, что оценка качества и эффективности предоставления государственных электронных услуг для бизнеса должна производиться с использованием интегральных и частных показателей.

Востребованность разработки критериев оценки эффективности и качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса заключается также и в том, что развитие электронного правительства предполагает привлечение значительных инвестиционных ресурсов, которые необходимо не только освоить, но и получить требуемый результат от их вложения. Анализ эффективности и качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса производится с использованием взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей, что подтверждается реально существующими связями между описываемыми ими экономическими явлениями.

Комплексное проведение исследования предоставления государственных электронных услуг для бизнеса предполагает систематизацию показателей в связи с тем, что их совокупность, какой бы полной она ни была, без учета их соподчиненности и взаимосвязи не позволит получить реального представления об эффективности и качестве. Необходимо, чтобы органически в одной комплексной системе были увязаны между собой конкретные данные о различных тенденциях в подходах по предоставлению государственных электронных услуг.

Критерии оценки эффективности и качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса следует разрабатывать не только на основе систематизации имеющейся статистической отчетности, но и с учетом подробного исследования информационных потребностей органов государственного управления, частных организаций и населения, ориентированных на цели и задачи комплексного социально-экономического развития. Необходимо выявить систему показателей, которые характеризуют эффективность и качество предоставления государственных электронных услуг для бизнеса, а также состав источников по сбору первичных данных. Данная система должна учитывать и отражать особенности анализируемой сферы деятельности.

Показатели должны быть понятными, простыми и позволять осуществлять расчеты и получать достоверные оценки. Следующее требование к такой системе заключается в необходимости предусмотреть полную сопоставимость и совместимость показателей для различ-

ных условий по их оценке. Одним словом, данная система должна быть независима по отношению к условиям проведения оценок и исследуемым объектам. Система показателей может быть создана только в случае совместного выполнения этих двух требований, что предоставит специалистам возможность получения количественных характеристик предоставления государственных электронных услуг для ее объективной оценки, и позволит ее использовать в масштабах государства.

Систематизация имеющихся теоретико-методических подходов в данной сфере позволила разработать новую комплексную модель оценки эффективности и качества государственных электронных услуг для бизнеса.

Анализ научных публикаций по проблемам развития и предоставления государственных электронных услуг для бизнеса показывает, что у многих ученых отсутствует общее и согласованное понимание терминологии и ключевых положений профильных законопроектов.

Проведенное исследование показывает, что качество услуг можно анализировать со следующих принципов [4]:

- 1) уровень выполнения предписанных требований и стандартов;
- 2) уровень удовлетворения ожиданий потребителей (термин с таким значением закреплен в международных стандартах ИСО 9000);
- 3) соответствие оказываемых услуг их стоимости;
- 4) совокупность организационных, технических, технологических и эксплуатационных характеристик услуги, отвечающей нуждам потребителя.

Важным условием качественного предоставления государственных электронных услуг для бизнеса является регламентация и стандартизация основных процессов и результатов.

На втором этапе оценки качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса предлагается составить рейтинг проектов государственных целевых программ, учитывая оценку их влияния на повышение эффективности, качества и объема предоставляемых электронных услуг.

Объектом мониторинга являются:

- Государственные электронные услуги, информация о которых опубликована на Едином портале электронных услуг (<http://portal.gov.by>);
- Информационное обеспечение, в том числе информационные киоски и применение специальных средств персональной идентификации (к примеру, электронных социальных карт).

Данная методика отличается от существующих тем, что использует в качестве критерия комплексную оценку составляющих системы качества:

- 1) количества ресурсов, которые потребителю необходимо потратить на ее получение;
- 2) качества получения государственной электронной услуги, основанной на комфортности и доступности условий, в которых она предоставляется;
- 3) качества содержания конечного результата предоставленной государственной электронной услуги.

Объективную оценку качества государственных электронных услуг для бизнеса предлагается проводить в два этапа:

1-й этап – оценка соответствия качества каждого показателя фактически предоставляемой государственной электронной услуги стандарту качества государственной электронной услуги;

2-й этап – сводная оценка соответствия качества фактически предоставляемых государственных электронных услуг стандартам качества государственных электронных услуг по каждому учреждению, оказывающего государственные электронные услуги.

В период формирования системы показателей оценки эффективности и качества предоставления государственных электронных услуг для бизнеса, отсутствия статистических наблюдений за ходом их предоставления, необходимые показатели предлагается определять экспертными методами с использованием первичных источников. Экспертные методы используются в том случае, когда применение других методов является невозможным или экономически неоправдан-

ным. Преимущество данного метода заключается в том, что он позволяет принимать взвешенные решения тогда, когда более объективные методы неприемлемы. Полученная информация систематизируется, проверяется согласованность данных различных источников, их достоверность, и только затем она используется при проведении аналитических расчетов.

Список использованных источников

1. Human Development Report 2016. – New York : UNDP, 2016. – 239 p.
2. Information economy report 2017. – New York and Geneva : United Nations Conference on Trade and Development, 2017. – 111 p.
3. Measuring the Information Society Report 2018. Volume 1. – N.Y. : UN, 2018. – 190 p.
4. Абламейко, С.В. Развитие информационных технологий для отраслей народного хозяйства Республики Беларусь / С.В. Абламейко, В.В. Анищенко, С.В. Медведев, А.В. Тузиков // Первый съезд ученых Республики Беларусь : сб. материалов, Минск, 1–2 нояб. 2007 г. / редкол. : А.Н.Косинец и [др.]. – Мн.: Белорус. наука, 2007. – С. 571–577.

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Миксюк С. Ф., *Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь*

Современная экономическая конъюнктура характеризуется возрастающей неустойчивостью и менеджеру все время приходится принимать решения в условиях большой неопределенности и значительных объемов информации. Поэтому решение задачи обеспечения сбалансированности большого набора экономических показателей предприятия по достижению целей управления в соответствующих условиях экономической конъюнктуры становится возможным при реализации организационно-технологической функции управления через разработку системы средств, определяющих порядок и четкие правила практических действий с учетом особенностей экономической ситуации. Таким инструментом может выступить корпоративная информационная система (КИС) при условии соответствующей настройки параметров.

На сегодняшний день наиболее распространенными на белорусском рынке КИС являются отечественные программные продукты стандарта MRP «1С-предприятие», «Галактика», часть предприятий (Белорусская железная дорога, БелАЗ, Гомельэнерго) пытаются внедрять более продвинутые зарубежные КИС стандарта ERP «SAP», «Oracle». В тоже время динамика ключевых показателей эффективности (KPI-показателей) управления крупными белорусскими предприятиями (низкая рентабельность производства, дефицит свободных денежных средств предприятия, высокая доля запасов в активах предприятия, низкая доля новой продукции в структуре производства и др.) показывает неготовность белорусского менеджмента к эффективному использованию КИС. В [1] на основе сравнения формальных индикаторов эффективности использования КИС стандарта MRP отечественных и зарубежных предприятий производственного сектора был сделан вывод, что одной из проблем неэффективного использования КИС менеджерами белорусских предприятий является методическая непроработанность вопроса увязки набора параметров настройки КИС с целями управления и набором ограничений, которые в каждой национальной экономике имеют свои особенности в зависимости от целей экономической политики и экономических рисков. Анализ экономической литературы по данному вопросу [2–3] показывает, что решение проблемы лежит в области разработки приложений к КИС для соответствующей настройки параметров в отдельности для каждого конкретного случая. В тоже время, имея в виду, что КИС – это система автоматизации стандартных бизнес-процессов управления предприятием, включая, учет,

планирование и прогнозирование основных показателей развития предприятия, контроль ключевых показателей эффективности (KPI-показатели), – представляется возможным стандартизировать и сам процесс настройки параметров КИС.

Цель исследования состоит в том, чтобы на основе использования современных подходов к управлению предприятием разработать концептуальную схему настройки параметров КИС в условиях неопределенности и апробировать ее к КИС.

Суть концепции настройки параметров состоит в том, чтобы увязать стандартный набор входных-выходных показателей КИС с целями, рисками и ограничениями управления через разработку программно-методического обеспечения, в основе которого лежит аппарат экономико-математического моделирования. На рисунке 1 представлена концептуальная схема алгоритма настройки параметров КИС.

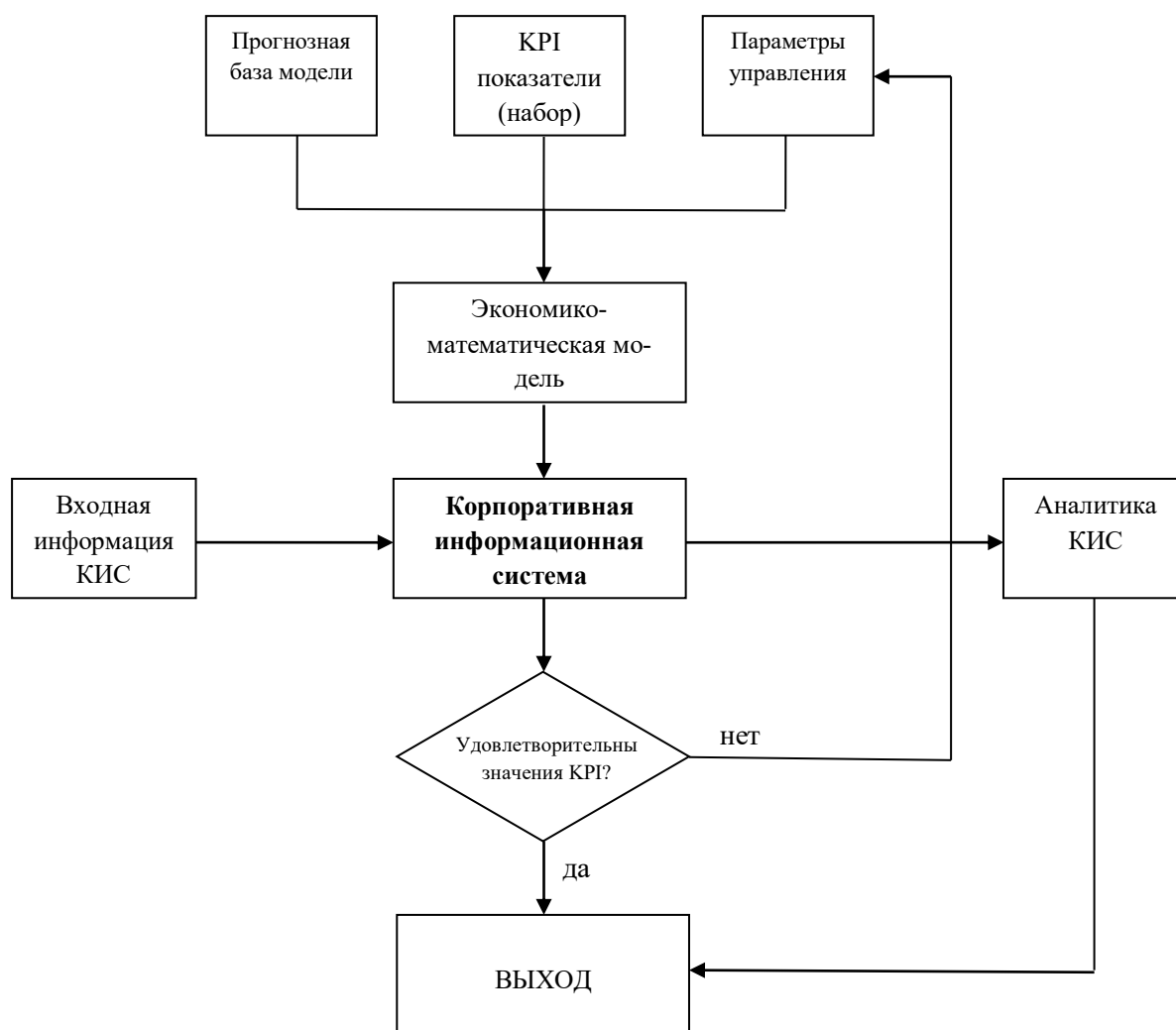


Рисунок 1 – Концептуальная схема алгоритма настройки параметров КИС

Настройка параметров начинается с *формирования прогнозной базы*: определения набора актуальных экономических рисков, возможных ограничений предприятия, определения цели экономической политики и соответствующего ей набора ключевых показателей эффективности (KPI-показателей). В соответствии с системой сбалансированных показателей (BSC-концепция) [4] набор KPI-показателей на уровне предприятия определяется исходя из заданной цели управления, в разрезе составляющих: внутренние процессы, клиенты, персонал, финансы.

Сложность реализации данного этапа состоит не только в обосновании непротиворечивого набора показателей эффективности, который бы мотивировал на достижение цели, но и в количественной оценке уровня этих показателей [3], качестве прогноза рисков и ограничений предприятия, методологической обоснованности цели управления на данном этапе. Все это формирует прогнозную базу для настройки параметров.

Также, для того чтобы иметь возможность выйти на заданный целевой набор КРІ-показателей предусматривается выделение базы параметров управляющих воздействий. На первой итерации расчетов эти параметры могут соответствовать данным последнего отчетного периода. Далее на основе прогнозной базы и управляющих воздействий с использованием аппарата экономико-математического моделирования рассчитываются *входные параметры КИС*. Наборы входных параметров КИС в зависимости от модуля и стандарта КИС различаются, что требует разработки оригинального экономико-математического обеспечения расчетов[5]. Как результат настройки параметров, в рамках КИС проводится *расчет стандартного набора взаимосвязанных показателей*, с последующим досчетом необходимых КРІ-показателей. В случае получения удовлетворительного набора последних процедура настройки параметров заканчивается, в противном случае – проводится дополнительная итерация расчетов с предварительной целенаправленной корректировкой управляющих воздействий.

Такая схема настройки параметров была частично реализована в КИС стандарта MRP «1С-предприятие» [6] в части управления материальными запасами и в КИС стандарта ERP SAP в части формирования структуры продуктового портфеля производственного предприятия на уровне взаимодействия тактического и стратегического уровней управления [7].

В модуле управления материальными запасами в качестве входных параметров КИС для формирования графика поставок выступают *нормы текущего и страхового запаса, точка заказа*. В качестве цели управления в условиях ограниченных финансовых ресурсов и ограниченного доступа к кредитам нами была выбрана *цель на максимизацию свободного денежного потока* и связанный с ней набор КРІ-показателей (положительная динамика коэффициента оборачиваемости запасов, снижение доли позиций сверхнормативных запасов, уменьшение дней простоя производства из-за нехватки материальных ресурсов). В качестве рисков мы рассматриваем *неопределенность спроса на конечную продукцию и сохраняющиеся инфляционные ожидания*. Неопределенность спроса учитывалась при обосновании выбора непрерывной системы контроля над уровнем запаса (с фиксированным размером заказа, с установленной периодичностью пополнения до постоянного уровня). Альтернативный выбор из двух систем непрерывного контроля выступает как одно из управляющих воздействий. Реализация настройки параметров КИС по контуру *цели, ограничения - нормы текущего запаса* проводилась на основе модифицированной модели экономичного объема заказа при заданной цели на максимальный денежный поток. Результатом такой настройки параметров стало снижение среднегодовых запасов по рассчитываемым позициям и повышение коэффициента их оборачиваемости.

При формировании агрегированной структуры продуктового портфеля производственного предприятия мы ориентировались на стандартный набор параметров КИС в виде *MPS* и *SOP*-планов. В качестве цели управления была выбрана цель на максимизацию эффективности портфеля производственных программ предприятия по показателю *NPV* и связанный с ним набор КРІ-показателей в системе сбалансированных показателей по составляющим: клиенты (доля новых ассортиментных позиций в продуктивном портфеле), внутренние процессы (время освоения новых технологических процессов, степень загрузки нового оборудования), финансы (прибыль), сотрудники (заработная плата)). В качестве рисков мы рассматриваем *неопределенность спроса на конечную продукцию и цены на сырье*, управляющими параметрами выступили *цены на конечную продукцию, численность занятых*. Реализация настройки параметров КИС по контуру *цели, ограничения - MPS-план* проводилась на основе двухуровневого комплекса моделей. На верхнем уровне на основе использования модели

определения оптимального портфеля инвестиционных проектов при заданных целях корпоративной стратегии (расширение объема продаж, повышение рентабельности производства и др.) решается задача выбора альтернативных вариантов структуры портфеля продукции компании в рамках ограничений конкретного производства на потенциальную емкость рынков сбыта предприятия и инвестиционных ограничений предприятия. Результатом работы модели верхнего уровня является выбор структур продуктового портфеля и расчет КРІ-показателей по составляющим: клиенты и внутренние процессы. На нижнем уровне – для выбранного варианта структуры портфеля на основе модифицированной модели «input-output» осуществляется расчет основных показателей производственного предприятия в материально-вещественной, финансовой структурах при учете внешних факторов (цена на импортируемое сырье, изменение конечного спроса). Результатом модели нижнего уровня являются: сценарные расчеты по формированию сбалансированного набора основных показателей предприятия по видам продукции в материально-вещественной и финансовой структурах

Таким образом, в исследовании с ориентацией на риски белорусской экономики обоснована концептуальная схема настройки параметров КИС при заданной цели управления и наборе ограничений, и обсуждены результаты ее апробации при решении задач управления материальными запасами и формирования производственной программы предприятия на уровне взаимодействия стратегического и тактического уровней управления. В данном контексте выявлены следующие перспективные направления исследования: 1) разработка набора КРІ-показателей, методик их расчета, граничных значений в привязке к целям управления, отраслевым и национальным особенностям, возможным рискам; 2) Разработка экономико-математического и программного обеспечения по контуру цели, риски – параметры настройки КИС.

Список использованных источников

1. Миксюк, С.Ф. Портрет современного менеджера в контексте информационных систем управления предприятием. Цифровая трансформация, 2017, № 1. С. 32–38.
2. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. М.: Юрайт, 2013.
3. Хоуп, Дж. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Дж. Хоуп, Р. Фрейзер. – М.: ООО «Вершина», 2005.
4. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. Пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
5. Сергеев В.И. Управление цепями поставок. М.: Юрайт, 2015.
6. Миксюк С.Ф., Коврик Е.В. Логистический подход к расчету экономичного объема заказа материальных ресурсов производственного предприятия в условиях риска. Белорусский экономический журнал, 2014, № 2, с. 128–134.
7. Миксюк С.Ф., Перминова Е.И. К вопросу о встраивании экономико-математических моделей стратегического планирования в корпоративные информационные системы стандарта ERP. VII Международная научно-практическая конференция «Экономический рост республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость», Мн.: БГЭУ, 2018. С. 306–308.

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕНЕЖНОМ ОБРАЩЕНИИ

Кирильчук С. П., Наливайченко Е. В., *Крымский федеральный университет
им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация*

Отличием цифровых денег от обычных является технология их учета и осуществления транзакций, основанная на принципе децентрализованных реестров блокчейн. Использо-

ние распределенных реестров позволяет достоверно контролировать потоки перемещаемых средств, исключает возможность вывода средств за контур целевого, несанкционированного обмена их на иностранную валюту. При этом современные решения в области блокчейн-технологии позволяют сделать подобные распределенные реестры конфиденциальными, а информацию, содержащуюся в них, недоступной для постороннего анализа и вмешательства, в том числе иностранного.

Последнее особенно актуально в свете произведенной крупнейшей американской криптовалютной биржей Poloniex заморозки средств российского блокчейн-стартапа Soundchain. Руководствуясь решениями американских властей об антироссийских санкциях, руководство биржи внесло односторонние поправки в свое пользовательское соглашение об ограничении доступа к сервису для резидентов стран, против которых США применяют внешнеторговые ограничения [1].

Применение цифровых технологий в денежном обращении позволяет обходиться без традиционных систем обмена банковской информацией, обеспечивая при этом более высокий контроль за целевым использованием средств и их сохранность [2]. Цифровая валюта отличается от обычной электронной версии валюты системой учета осуществления транзакций посредством децентрализованных реестров блокчейн, распределенных между пользователями. Она позволяет достоверно контролировать потоки перемещаемых средств, исключает возможность их вывода за контур контроля, включая хищения, нецелевое использование и обмен на иностранную валюту. Данный механизм не нуждается в банковских гарантиях, не подвержен банковским рискам, в том числе обусловленным санкциями со стороны третьих стран (замораживание счетов, блокирование переводов, отключение от системы обмена межбанковской информацией SWIFT и т. п.). Его использование позволяет существенно удешевить осуществление транзакций и снизить процентные ставки, организовать целевое кредитование нужных для развития экономики инвестиционных проектов. Движение эмитированных посредством этой технологии денег автоматически контролируется вплоть до конечных звеньев использования кредитных ресурсов – выплаты заработной платы, получения дивидендов, погашения займа [3].

Использование цифровых технологий для целевой кредитной эмиссии в национальной валюте принципиально отличается от эмиссии частных криптовалют типа «биткойн». Эмитентом в данном случае выступает уполномоченная денежными властями организация, контролирующая обращение цифровой версии национальной валюты и ее обмен на обычную. Объем эмиссии устанавливается денежными властями, соответствующая сумма резервируется на счете уполномоченного эмитента в Центральном Банке, который в эквивалентном размере осуществляет выпуск цифровой валюты для целевого кредитования инвестиций и расширения производства в установленных государством видах деятельности. Посредством этого механизма можно снизить ссудный процент до приемлемого для заемщиков реального сектора уровня, нарастить производство и инвестиции до имеющегося научно-производственного потенциала.

Технология блокчейн, лежащая в основе функционирования цифрового сома, позволяет обмениваться платежной информацией и осуществлять переводы, минуя контролируемый странами НАТО SWIFT и обеспечивая не худший уровень надежности и достоверности. При этом исчезает необходимость в валютном контроле. Операции могут проводиться как в национальных валютах, так и в специально создаваемых инструментах. На национальные цифровые деньги можно будет приобретать любые другие цифровые валюты, обменивать их на обычные фиатные валюты и обходить санкции [4].

Любопытно отметить, что сторонники цифровых валют, сравнивая их с обычными деньгами, часто называют их фиатными, подчеркивая отсутствие материального обеспечения [5]. Тем самым они вскрывают их подноготную, тщательно скрываемую МВФ и адептами

вашингтонского консенсуса, которые пытаются убедить зависимые страны в том, что доллар по своей надежности аналогичен золотым монетам.

Цифровые деньги, также, как и фиатные, не обеспечены каким-либо материальным эквивалентом, но имеют ряд охарактеризованных выше принципиальных преимуществ. Они позволяют им выполнять все функции фиатных денег и, при этом, защищают от свойственных последним недостатков, включая их незащищенность от хищений и исчезновений вместе с банкротствами банков.

Список использованных источников

1. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. 2017. С. 19–25.
2. Варнавский В.Г. Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. 2015. № 3 (7). С. 73–80.
3. Попов Е.В., Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 54–61.
4. Стефанова Н.А., Седова А.П. Модель цифровой экономики // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 91–93.
5. OECD (2015), OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264232440-en>.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ЭКОСИСТЕМЫ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЁРСТВА НЕСКОЛЬКИХ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ В РАМКАХ МЕТОДОЛОГИИ ЦЕЛЕОРИЕНТИРОВАННОЙ РАЗРАБОТКИ

Мустьяца В. В., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь,*

В 2018 году, после принятия Декрета №8 Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики», в Парк высоких технологий вступило 262 новых резидента (больше, чем за предыдущие 12 лет) [1]. 20 процентов из них – стартапы [1]. Это большой потенциал для построения цифровой экономики, однако, согласно исследованию журнала Fortune, лишь 10 % (9 из 10) стартапов добиваются успеха, тогда как остальные, по тем или иным причинам, терпят неудачу [2]. Согласно тому же исследованию, основной причиной (42 %) неудач стартапов является отсутствие реальной потребности рынка в разрабатываемом стартапом продукте или сервисе [2].

Традиционным инструментом проработки и повышения качества ценностного предложения продуктов и сервисов является разработка бизнес-плана, однако в 2008 году А. Остервальдер и И. Пинье предложили визуальную альтернативу в виде «шаблона бизнес-модели» (англ. Business Model Canvas) [3], которая позволяет строить бизнес-модель быстро и в коллаборативном стиле, развивать её вместе с развитием предприятия, а также легко сравнивать бизнес-модели между собой. Развитием данного инструмента стал «бережливый шаблон» (англ. Lean Canvas), предложенный Э. Маурья в 2010 году, делающий фокус на аспекты, важные именно для ИТ-стартапов [4].

Методология целеориентированной разработки [5] для построения модели подразумевает использование ещё более современного инструмента, предложенного А. Сердюком в 2013 году [6]. Это шаблон «Воздушный шар» (англ. Balloon Canvas) [7], представляющий собой визуальную метафору, позволяющую значительно упростить понимание шаблона и обо-

гатить его дополнительными важными для модели элементами, такими как рыночные и продуктовые конкуренты, партнёры и поставщики.

В рамках применения на одном из рассматриваемых стартап-проектов «НаАкции.Бел» методологии целеориентированной разработки на фазе исследования предметной области (англ. Discovery Phase) командой проекта была сформирована модель одноимённого цифрового сервиса, представленная на рисунке 1.

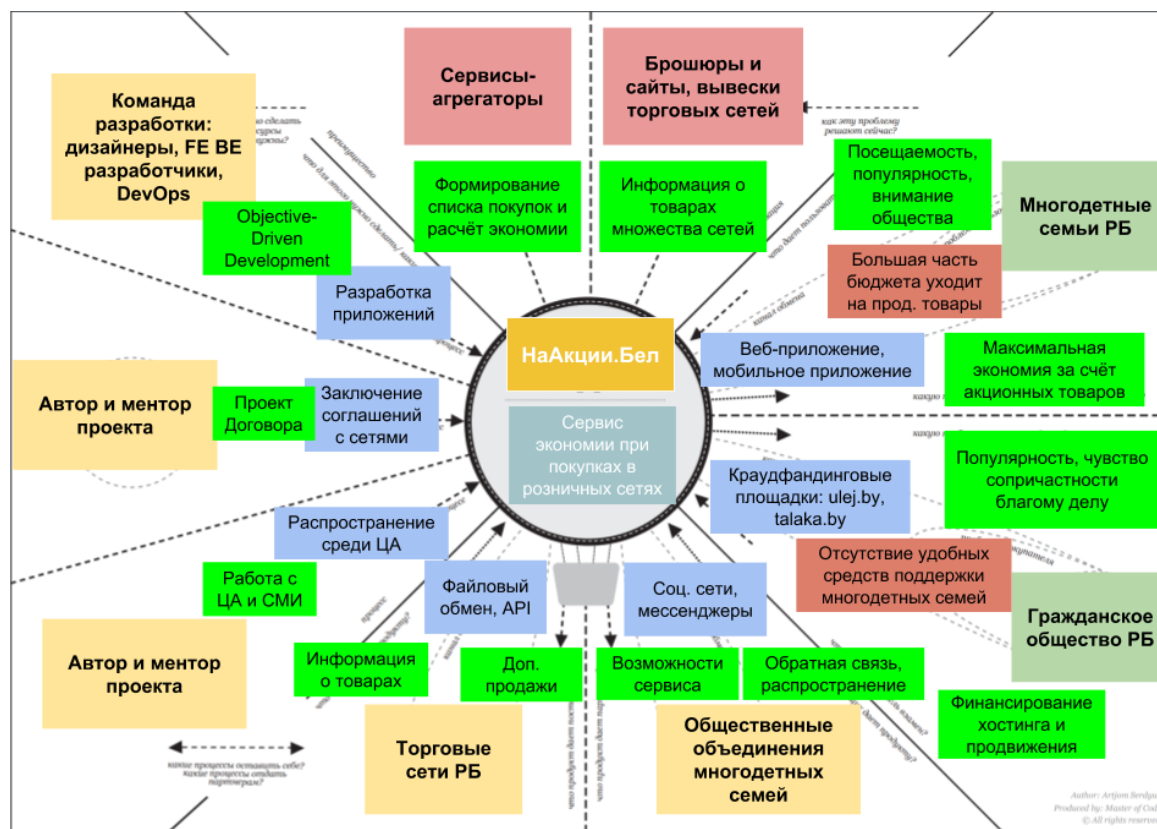


Рисунок 1 – Модель цифрового сервиса «НаАкции.Бел»

Как видно из рисунка, на модели командой определены следующие элементы:

1. Целевая аудитория (далее ЦА) сервиса в лице многодетных семей Республики Беларусь с соответствующей решаемой проблемой, предоставляемой ценностью, каналом доставки ценности, а также ответной ценностью от ЦА.
2. Рыночные и продуктовые конкуренты с соответствующими ключевыми отличиями от них, которые в случае рыночных конкурентов представляют собой инновацию, а в случае продуктовых – конкурентное преимущество.
3. Ключевые процессы и участники со стороны команды проекта, включающие разработку соответствующих приложений, заключение соглашений с торговыми сетями и распространение сервиса среди ЦА.
4. Ключевые партнёры и поставщики в лице торговых розничных сетей Республики Беларусь, которые с точки зрения модели являются поставщиками данных об акционных товарных предложениях и выгодоприобретателями дополнительных продаж за счёт привлечения новых покупателей через сервис, а также в лице общественных объединений многодетных семей, которые в обмен на возможности сервиса предоставляют обратную связь и распространение сервиса среди ЦА.

5. «Покупатели» сервиса в лице гражданского общества Республики Беларусь, получающего возможность участия в поддержке многодетных семей и предоставляющего посредством канала краудфандинга денежные средства, необходимые для аренды командой собственного хостинга и последующего продвижения сервиса с помощью платной интернет-рекламы и SMM.

Представленная версия является не первой, поскольку в ходе фазы исследования командой вносились уточнения и в название сервиса, и в ключевые активности, и в сегмент партнёров.

После того, как о стартап-проекте «НаАкции.Бел» вышла очередная статья в СМИ, о нём узнала автор стартап-проекта «WeekMenu.by» А. Астапенко и обратилась к команде с предложением о партнёрстве. Предложение было принято, и, в рамках инициированной сторонами фазы исследования для проекта «WeekMenu.by», также была построена его модель, представленная на рисунке 2.

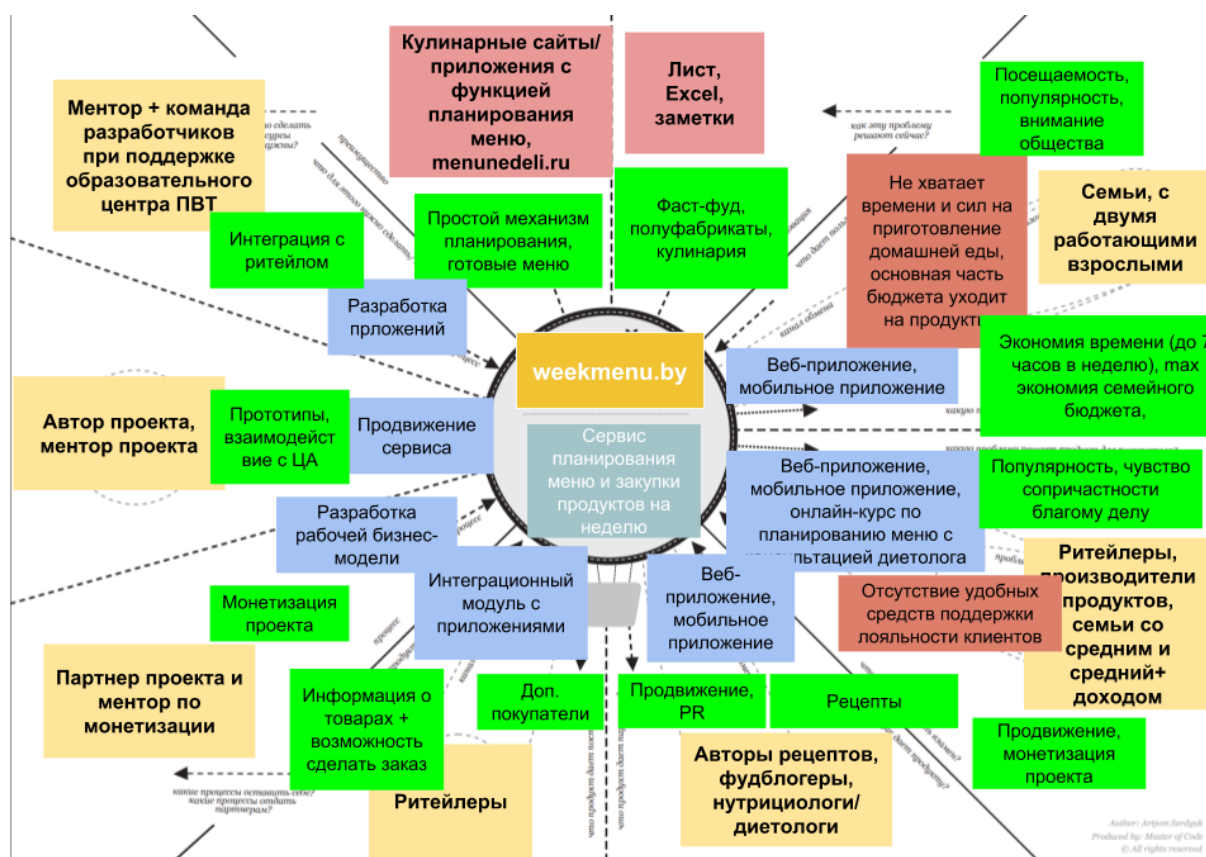


Рисунок 2 – Модель цифрового сервиса «WeekMenu.by»

Как видно из рисунка, модель «WeekMenu.by» отличается от модели «НаАкции.Бел» ЦА, конкурентами, партнёрами и покупателями. При этом части с ключевыми действиями, командой и поставщиками во многом пересекаются. В результате у команды «НаАкции.Бел» появилось предложение к автору проекта «WeekMenu.by» о стратегическом партнёрстве и создании экосистемы цифровых сервисов. После чего обе команды совместно сформировали модель экосистемы «Счастливая семья» (далее Экосистема), представленную на рисунке 3.

Как видно из рисунка, обеими командами принято решение на первых совместных этапах развития обоих сервисов (англ. Empathy, Stickiness, Virality) в рамках Экосистемы взять за основу ЦА сервиса «НаАкции.Бел», как наиболее пересекающуюся между ними. С точки зрения канала поставки ценностей введено дополнительное звено в виде служебного сервиса «Единого входа» (англ. Single-Sign On), необходимого для бесшовного перехода из одного сервиса в другой и обратно.

Обобщены рыночные и продуктовые конкуренты, а также соответствующие им отличительные черты для обоих сервисов. Усилия обеих команд на первых этапах решено максимально возможно объединить для снижения издержек и удержания эффективности взаимодействия между участниками на целевом уровне.

С точки зрения основных поставщиков у обоих сервисов изначально было пересечение в части розничных торговых сетей. Однако у сервиса «WeekMenu.by» основной акцент делался на онлайн-гипермаркетах (в первую очередь в лице сервиса «е-Доставка»), а у «НаАкции.Бел» – на традиционных оффлайновых торговых сетях. При этом, за счёт того, что у «НаАкции.Бел» также есть потенциал интеграции с онлайн-площадками, общий список поставщиков был ими расширен.

С точки зрения ключевых партнёров и покупателей принято решение взять ключевых партнёров и покупателей сервиса «НаАкции.Бел», поскольку они позволяют обеспечить бесплатность сервиса для всех сторон на время поиска обоими стартап-проектами наиболее подходящих для них схем монетизации сервисов.

Далее необходимо провести совместную командную работу по построению для Экосистемы последующих артефактов методологии ODD: Дорожной карты, Карты влияния, карты рассказов и формирование на основе них общего бэклога Экосистемы. Соответствующая работа и её результаты будут описаны в последующих публикациях и докладах автора.

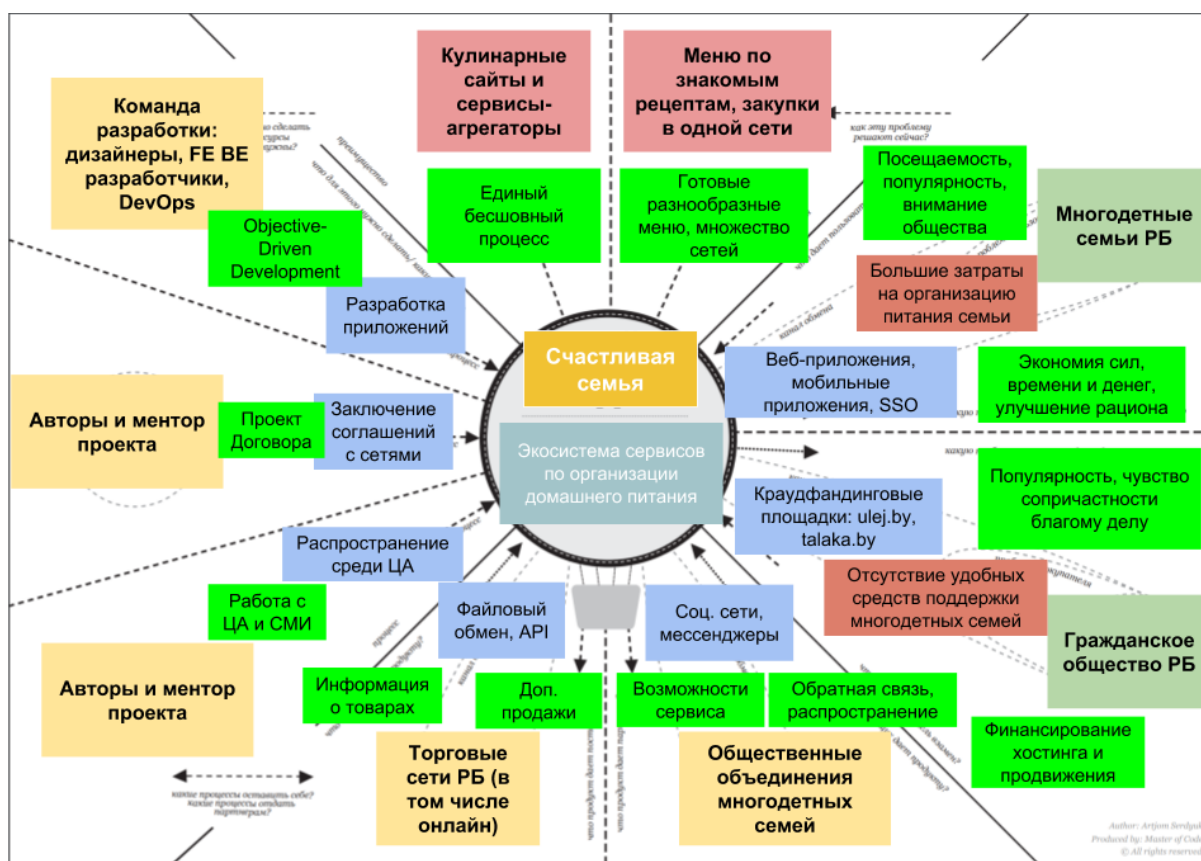


Рисунок 3 – Модель экосистемы цифровых сервисов «Счастливая семья»

Список использованных источников

1. Сетевое издание «Беларусь сегодня» [Электронный ресурс] : Идеи высшего софта – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/idei-vysshego-softa.html> – Дата доступа: 18.02.2019.
2. Fortune [Electronic resource] : Why startups fail, according to their founders – Mode of access: <http://fortune.com/2014/09/25/why-startups-fail-according-to-their-founders/> – Date of access: 18.02.2019.

3. Nonlinear Thinking [Electronic resource] : The Business Model Canvas. – Mode of access: https://nonlinearthinking.typepad.com/nonlinear_thinking/2008/07/the-business-model-canvas.html – Date of access: 18.02.2019.

4. Love the Problem [Electronic resource] : Why Lean Canvas vs Business Model Canvas?. – Mode of access: <https://blog.leanstack.com/why-lean-canvas-vs-business-model-canvas-af62c0f250f0> – Date of access: 18.02.2019.

5. Google Диск [Электронный ресурс] : Целеориентированная разработка – Режим доступа: <https://drive.google.com/file/d/1Fxu4FpXJob8J9riLKEZ1pZdCVUlsgmno/view> – Дата доступа: 18.02.2019.

6. SlideShare [Электронный ресурс] : Канва бизнес-модели – Режим доступа: https://www.slideshare.net/ek_artem/ss-18397129 – Дата доступа: 18.02.2019.

7. Dropbox [Электронный ресурс] : Шаблон «Воздушный шар» – Режим доступа: <https://www.dropbox.com/s/ovxvgd9r5b2biu0/BMC-baloon.pdf> – Дата доступа: 18.02.2019.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рахматов К. У., *Гулистанский государственный университет,
г. Гулистан, Республика Узбекистан*

Стремительное развитие цифровых технологий приводит к кардинальным преобразованиям не только в экономике, но и в самом обществе. Так, благодаря сокращению информационных затрат цифровые технологии значительно снижают стоимость экономических и социальных транзакций для государства, компаний и физических лиц, способствуют инновациям, при которых транзакционные издержки становятся практически нулевыми, а также резко повышают эффективность: существующие виды деятельности и услуги становятся дешевле, быстрее или удобнее. И, наконец, цифровые технологии способствуют интеграции: люди получают возможность пользования ранее недоступными им услугами [1, с. 3]. Параллельно формируется информационный рынок, который характеризуется как пул социальных, правовых и экономических отношений, складывающихся в сфере купли-продажи и обмена информационными продуктами между потребителями, производителями и посредниками. Данный подход усиливает доминирование информационной индустрии в экономике ряда стран, сфера производства и услуг становится все более наукоемкой и инновационной [2, с. 27]. За последнее десятилетие вышеуказанные процессы не только привели к кардинальным изменениям бизнес-моделей и характера поведения потребителей в современной экономике, но и создали основу для трансформации широкого спектра общественных процессов, в том числе высокотехнологичного производства [3, с. 8], экономической деятельности, финансовых услуг, образовательных концепций и стандартов, сфер развлечения и досуга. Данная инфраструктура, базирующаяся на электронном взаимодействии, становится новым вектором в развитии глобальной экономики, которая приобретает статус цифровой как экономической деятельности, основанной на цифровых технологиях [4, с. 5].

В данном контексте в Узбекистане на самом высоком уровне уделяется огромное внимание развитию информационно-коммуникационных технологий, повышению их роли в социально-экономическом развитии страны. Ярким примером тому служит выступление Ш. Мирзиёева на торжественной церемонии вступления в должность Президента Республики Узбекистан, в котором особо отмечается следующее: «Модернизация отраслей и регионов, повышение их конкурентоспособности, развитие экспортного потенциала всегда будут находиться в центре нашего внимания. Для этого надо еще более активно привлекать во все сферы иностранные инвестиции, передовые технологии, в том числе информационно-коммуникационные. Именно на этой основе мы сможем достичь увеличения до 2030 года объема валового внутреннего продукта более чем в 2 раза» [5, с. 23].

В целом формируемое цифровой экономикой новое экономическое пространство создает для его участников принципиально иные, чем прежде, возможности и перспективы. Вместе с тем, согласно докладу ОЭСР, конкуренция на цифровых рынках имеет определенные отличительные характеристики, включая такие тенденции, как «победитель получает все» в конкуренции за рынок, сетевой эффект, инновации и инвестиции. При этом циклический характер конкуренции подразумевает большую вероятность достижения успешными цифровыми платформами значительных, но в то же время временных рыночных преимуществ. Существует общая согласованность в том, что динамичная конкуренция, основывающаяся на непрерывных процессах инноваций, развития и перемен, является ключевой составляющей рыночной экономики [6, с. 45]. В связи с этим наибольшие выгоды от цифровой экономики получают те страны, которые смогут быстро и максимально приспособиться к происходящим изменениям, тогда как остальные, с большей вероятностью, окажутся в числе отстающих.

Концепция цифровой экономики зародилась в последнем десятилетии. Так, М. Л. Калужский определяет цифровую экономику как коммуникационную среду экономической деятельности в сети Интернет, а также формы, методы, инструменты и результаты ее реализации [7, с. 23]. ОЭСР рассматривает данное понятие как общий термин для описания рынков, сфокусированных на цифровых технологиях и включающих, как правило, торговлю информационными товарами и услугами посредством электронной коммерции. При этом под цифровыми технологиями понимаются Интернет, мобильные телефоны и все прочие средства сбора, хранения, анализа информации и обмена ею в цифровой форме.

Томас Месенбург определил три основных компонента цифровой экономики [8, с. 23]:

- инфраструктура электронного бизнеса (технические средства, программные продукты, телекоммуникации, сети, человеческий капитал и др.);
- электронный бизнес (способ ведения бизнеса, а именно: любой процесс, реализуемый организацией с использованием информационно-коммуникационных сетей);
- электронная коммерция (трансферт товаров, например, реализация книги в режиме онлайн).

По В. Катасонову, в самом общем виде цифровую экономику можно представить как ту часть экономических отношений, которая опосредуется Интернетом, сотовой связью, ИКТ [9, с. 16]. Цифровые технологии в современном мире создают принципиально новые возможности для выстраивания взаимодействия между государством, бизнесом и населением, исключая длинные цепочки посредников и ускоряя проведение разнообразных сделок и операций.

Основываясь на таком представлении о цифровой экономике, авторы многих исследований приходят к выводу, что данная модель экономики обеспечит «цифровые дивиденды» обществу в виде расширения доступа на рынки и рыночного охвата, повышения внутренней и рыночной эффективности, включая более высокую производительность труда, снижения транзакционных издержек, роста занятости (снижения безработицы), более полного удовлетворения потребностей человека, снижения бедности и даже ослабления (или полного преодоления) социальной поляризации общества [1, с. 10–12]. В последнее десятилетие происходит стремительное развитие цифровых технологий. Численность населения, имеющего доступ к Интернету, возросла в период 2005–2016 гг. с 1 до 3,4 млрд чел., охватив при этом более 40 % от общего населения планеты [10, с. 32]. Число домохозяйств в развивающихся странах, располагающих мобильным телефоном, выше, чем имеющих доступ к электричеству или чистой питьевой воде. Мобильными телефонами владеют почти 70 % тех, кто относится к нижнему квантилю населения, тогда как в странах с высоким уровнем дохода данный показатель составляет 98 % [1, с. 11].

Цифровизация меняет облик и структуру экономики, ломая привычные бизнес-модели, приводит к расширению рынков и возможностей, повышению конкуренции и росту конкурентоспособности, причем как среди отдельных хозяйствующих субъектов, так и целых стран.

Именно поэтому многие эксперты сходятся во мнении, что цифровые преобразования становятся одним из ключевых факторов мирового экономического роста. Так, по данным одного из авторитетных экспертов в области цифровой экономики компании The Boston Consulting Group (BCG), доля цифровой экономики в ВВП развитых стран выросла с 2010 г. на 1,2 п.п. и составляет 5,5 %. В развивающихся странах этот показатель увеличился с 3,6 до 4,9 % к ВВП.

Как установлено, Великобритания является мировым лидером по доле цифровой экономики в ВВП. Сектор, включающий в себя ИТ и телекоммуникации, онлайн-торговлю, расходы правительства, связанные с Интернетом, занимает второе место в экономике страны вслед за недвижимостью и обгоняет производство и торговлю. Далее идут Южная Корея и Китай. Если рассматривать показатели уровня развития электронной коммерции (ЭК) в разрезе стран, то, по данным BCG [11, с. 10], здесь также лидирует Великобритания, далее в рейтинге – Германия.

Обращает на себя внимание высокий уровень развития электронной коммерции в Китае. По данным той же компании BCG, в 2011 г. обороты электронной коммерции в КНР составляли 18 млрд долл. США, а по итогам 2016 г. китайские потребители израсходовали на покупки через систему Интернет порядка 750 млрд долл. США, что больше, чем аналогичный показатель для США и Великобритании вместе взятых. В целом, по данным Министерства торговли КНР, доля Китая в международной электронной коммерции к концу 2016 года составила 39,2 %. При этом, согласно принятой в стране отраслевой программе развития на 2016–2020 гг., объем электронной коммерции вырастет за 5 лет до 5,8 трлн долл. США [12, с. 23].

Согласно оценкам Глобального института McKinsey [13, с. 28], к 2025 г. цифровые технологии обусловят рост ВВП Китая до 22 %, а России – до 34 %. Ожидаемый прирост стоимости, создаваемый цифровыми технологиями в США к 2025 г. может составить 1,6–2,2 трлн долл. США. Данные экономические прогнозы предопределяются не только высоким уровнем автоматизации существующих процессов, но и внедрением принципиально новых, прорывных бизнес-моделей и технологий. Среди них – цифровые платформы, цифровые экосистемы, углубленная аналитика больших массивов данных, технологии «Индустрии 4.0» (3D-печать, роботизация, Интернет вещей). По оценке Глобального института McKinsey [13, с. 35], ежегодные вложения в мировую экономику только Интернета вещей до 2025 г. составят от 4 до 11 трлн долл. США. Еще одной тенденцией в сфере электронной коммерции является повышение активности и роли малого и среднего бизнеса в мировой торговле. Цифровизация позволила наиболее активным и предприимчивым представителям малого и среднего бизнеса трансформироваться в «микромультинациональные» организации, в том числе за счет предоставления им доступа к инфраструктуре цифровых платформ, работающих по так называемому принципу «подсоединяйся и играй», а также беспрецедентной возможности доступа к встроенной в данные платформы глобальной базе данных потенциальных клиентов.

Наиболее обширные базы данных потенциальных клиентов содержатся в платформах социальных сетей. Так, по расчетам компании Facebook, только за 2013–2017 гг. количество субъектов малого и среднего бизнеса, зарегистрированных на ее платформе, возросло более чем в 2,5 раза: с 25 до 65 млн. При этом доля их зарубежных подписчиков составляет около 30 %. Этот факт характеризует платформы социальных сетей как мощный маркетинговый инструмент, особенно для компаний, заинтересованных в росте экспортных показателей.

Между тем, электронная коммерция – важная, но не единственная составная часть цифровой экономики. В некоторых странах, например, относительно высокое развитие получил электронный банкинг. Специалисты BCG [11, с. 39] в 2016 г. предприняли попытку оценить уровень развития цифровой экономики, принимая во внимание все её секторы. Результаты они выразили в индексах, учитывающих многие параметры («индексы BCG»). Все страны были ранжированы в порядке убывания значения индексов BCG. В числе лидеров оказались: Дания (1); Люксембург (2); Швеция (3); Южная Корея (4); Нидерланды (5); Нор-

вегия (6); Великобритания (7). Более низкие ступени рейтинга заняли ОАЭ (30); КНР (35); Россия (39); Индия (80) и последнее, 85-е, место – Камерун.

Специалисты BCG многообразные цифровые экономики подразделяют на 5 групп. Критериями группировки послужили относительный уровень развития цифровых операций и ВВП на душу населения.

К группе лидеров специалисты BCG относят страны с наиболее высоким процентом «оцифровки» экономических операций и высоким уровнем технологий, применяемых для такой «оцифровки». Это: Южная Корея, Дания, Великобритания, Швеция, Норвегия и Нидерланды.

Во вторую (основную) группу входит большинство стран с развитой экономикой, в частности, Германия, США, Япония, страны Евросоюза.

Третья группа охватывает страны с высоким уровнем благосостояния (ВВП на душу населения), но с относительно более низкими показателями «оцифровки» операций. Это страны Ближнего Востока, в первую очередь ОАЭ и Саудовская Аравия. Специалисты BCG подчеркивают, что в ряде стран третьей группы отмечаются высокие темпы развития цифровых операций, отчего в перспективе они могут подняться во вторую либо даже в первую группу.

Четвёртую группу представляют «начинающие лидеры». В этих странах уровень развития цифровых операций выше, чем уровень развития экономики. Наиболее яркий представитель данной группы – Китай.

Все прочие страны эксперты BCG относят к группе «отстающих» в развитии цифровой экономики. В Узбекистане со дня установления независимости уделяется особое внимание интенсивному развитию информационно-коммуникационных технологий. В стране реализуются масштабные цифровые инфраструктурные проекты, в том числе по развитию государственных электронных услуг, расширению электронной системы закупок, вовлечению граждан в процесс принятия общественно значимых решений. Населению и бизнесу начинают предоставляться реальные цифровые услуги. Согласно данным Internet Live Stats [15, с. 41], по количеству пользователей Интернета на сегодняшний день наша страна занимает первое место в Центральной Азии, третье – в СНГ и 37-е место – в мире. По состоянию на 2016 г. скорость доступа к международным информационным сетям достигла почти 35 Гбит/с (на конец 2015 г. – 26,4 Гбит/с), мобильной связью охвачено 92 % населенных пунктов республики, количество абонентов составило 20,8 млн чел. При этом, по Программе развития сферы услуг на 2016–2020-е годы, исходя из активной тенденции роста количества пользователей мобильной связи, к 2020 г. данный показатель прогнозируется довести до 27 млн чел. [15, с. 51].

Тем не менее, несмотря на положительную динамику в развитии информационных технологий и коммуникаций, требуют своего решения проблемы более активного их внедрения в отрасли экономики. Стремительное развитие в мире цифровых технологий и расширение их роли в глобальной экономике, с одной стороны, открывают новые возможности и горизонты для дальнейшего развития, а с другой – порождают серьезные вызовы и угрозы для стран и компаний, не научившихся жить в динамичном мире постоянных инноваций.

Уже сегодня с полной уверенностью можно утверждать, что в ближайшем будущем конкурентоспособность не только бизнеса, но и целых стран будет определяться уровнем их цифровизации. При этом на цифровом пьедестале нет места тем, кто занимает выжидательную позицию. Для победы необходима пассионарность – потребуются и готовность инвестировать в смелые проекты, и нацеленность на конкретный результат, и гибкость на уровне менталитета, и желание с полной отдачей работать и экспериментировать. Перед странами и компаниями, которым удастся стать лидерами цифровой экономики, откроются практически безграничные перспективы.

Понимая это, ведущие игроки активно развивают инфраструктуру ИКТ, модернизируют сферу образования, разрабатывают и внедряют цифровые инструменты, в том числе с использованием элементов искусственного интеллекта, в самых разных секторах экономики.

Так, только в течение последних двух лет рядом стран с уже развитой цифровой экономикой, включая США, Великобританию, Южную Корею и КНР, приняты национальные стратегические планы по дальнейшему развитию цифровых технологий, включая искусственный интеллект. Причем, в отдельных случаях документы содержат конкретные суммы и источники финансирования проектов на миллиарды долларов США.

Для успешной адаптации к происходящим изменениям и сокращения технологического разрыва с ведущими игроками, Узбекистану, как и многим другим странам, необходимо своевременно выработать действенные ответы на вызовы цифровой эпохи.

В данном направлении уже начата определенная работа. В частности, реализуются масштабные проекты по углублению цифровизации деятельности органов государственной власти, направленные на расширение перечня, повышение качества и упрощение доступа к государственным услугам, а также повышение в этих целях эффективности межведомственного взаимодействия. В качестве примера можно привести запуск обновленной версии Единого портала интерактивных государственных услуг (my.gov.uz) – ЕПИГУ 2.0. с расширенным функционалом, завершение модернизации системы регистрации недвижимости и кадастра, внедрение информационной системы «Нотариус», создание электронных баз данных физических и юридических лиц, регистрации и учету автотранспортных средств. В планах на ближайшее будущее – цифровизация налогового учета в Узбекистане и утверждение методики оценки финансовой эффективности е-правительства.

Только в 2016 г. из средств Фонда развития информационно коммуникационных технологий Узбекистана для реализации проектов электронного правительства заключены договоры на сумму около 6 млрд сумм.

Совершенствуется законодательная база. В стране принят ряд законов, регулирующих отношения в области электронного документооборота (законы «Об электронном документообороте», «Об электронной цифровой подписи» и др.).

Указом Президента Республики Узбекистан от 30 июня 2017 г. №УП5099, сформирован серьезный задел для развития в республике сферы разработки программных продуктов. Впервые за всю историю на принципе экстерриториальности в пределах территории Республики Узбекистан создан Инновационный центр по поддержке разработки и внедрения информационных технологий «Mirzo Ulugbek Innovation Center». При этом центру и его резидентам предоставлены беспрецедентные налоговые и таможенные льготы.

Список использованных источников

1. Word Bank. World Development Report 2016: Digital Dividends / Word Bank Group, 2016.
2. Цветков В.А. Реализация стратегий новой индустриализации экономики // Вестник Финансового университета, 2016. – Т. 20. – №6 (96). – С. 19–30. 3. Ковальчук Ю.А., Ищенко М.М. Высокотехнологичное производство как «новое окно возможностей» в посткризисной экономике // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2016. – №3. – С. 25–33.
3. Электронная экономика // Википедия [2016–2016] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=81412399> (дата обращения: 18.07.2016).
4. Выступление Ш. Мирзиёева на торжественной церемонии вступления в должность Президента Республики Узбекистан на совместном заседании палат Олий Мажлиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.press-service.uz/ru/lists/view/111> (дата обращения: 13.08.2017).
5. OECD. OECD Digital Economy Outlook 2012/ OECD Publishing, 2012.
6. Калужский М.Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2014. – С.402.
7. Mesenbourg. T.L. Measuring of the Digital Economy //The Netcentric Economy Symposium. University of Maryland, 2001.

8. Катасонов В. Цифровая экономика — светлое будущее человечества или биржевой пузырь? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kramola.info/vesti/novosti/cifrovaya-ekonomika-svetloe-budushchechelovechestva-ili-birzhevoy-puzyr> (дата обращения: 13.08.2017).
9. ЮНКТАД. Доклад об информационной экономике. 2015 год / ООН, Женева, 2015.
10. Банке Б. и др. Россия онлайн? Догнать нельзя отстать/ Boston Consulting Group, 2016.
11. Доля Китая в электронной торговле — 40 % // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://hightech.fm/2017/05/31/china-ecommerce> (дата обращения: 29.08.2017).
12. Власти Китая планируют довести объем электронной коммерции до \$6 трлн // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2016/12/30/1580499.html> (дата обращения: 29.08.2017).
13. Internet Users by Country// InternetLiveStats.2016/ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.internetlivestats.com/internet-users-bycountry/> (дата обращения: 18.08.2017).
14. Число Интернет-пользователей превысило 13 миллионов // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gazeta.uz/ru/2016/09/20/subscribers/> (дата обращения: 18.08.2017).
15. Директор Цента «Электронное правительство» Узбекистана об итогах и грядущих переменах//DIGITAL REPORT [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://digital.report/rukovoditel-elektronnogo-pravitelstva-uzbekistana-obitogah-i-gryadushhih-peremenah/> (дата обращения: 25.08.2017).

СЕКЦИЯ 6

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЕАЭС ДО 2030 ГОДА

Председатель:

Ковалев М. М.

**д.ф.-м.н., профессор,
заслуженный деятель науки Республики Беларусь**

SOCIAL CAPITAL IN THE ERA OF THE INTERNET

Zhukovskaya O., *Belarusian State University,
Minsk, Republic of Belarus*

In order to outline the main features of social capital in the era of the Internet it is necessary to consider the following issues.

First of all, it is important to work out the definition of social capital. It is possible to define this phenomenon as organizational and economic relations between social and economic subjects that bring social and economic benefits (in the form, for example, of obtaining direct or indirect income) by saving transaction and transformation costs as well as access to the variety of resource types, benefits and values (including information) through networking social and economic relations at the level of society, social groups and individuals. We emphasize that either online or offline relations, which provide the usage of the resources that are inaccessible outside these interactions, constitute social capital in the Internet era.

Secondly, it is essential to take into account the structural features of social capital and the types of Internet activities. In general *three dimensions* of social capital are identified: *structural* (network ties, network configuration and appropriate organisation), *cognitive* (shared norms and language as well as shared narratives) and *relational* (norms, trust, obligation and identification) [1, p. 251]. The relational component of social capital makes it possible to gain access to knowledge and gives motivation for the exchange of information. We should also mention the approach to the allocation of five forms of structural social capital (business network assets, information network assets, research network assets, participation assets and relational assets) and one form of cognitive social capital (reciprocal trust) [2, p. 681].

Thus, the structural component of social capital is recognized as more important (due to the effect of synergy, elimination of duplication, acceleration and reduction of the costs of information exchange and diffusion of innovation [3, p. 220–221]) compared with the cognitive one. By contrast, the cognitive components of social capital are especially important for trust (including institutional trust) and norms (for example, reciprocity, as well as civic participation) that lead to an increase in the role of human capital and innovativeness. Nevertheless, networks (in comparison with markets and hierarchies) are considered to provide the greatest reduction of transaction costs.

Moreover, it is important to distinguish between *the conceptions of social capital at the individual and organisational level as well as at the community level*. In this relation, first of all, we also have to underline *the increasing role of social networks nowadays*. Community is becoming more and more embedded in online social networks rather than in offline activities: people are tucked away in their homes rather than conversing in real life. The Internet affords opportunities to constitute networks at low costs, nevertheless, in order to increase social capital the Internet usage should be accompanied by more offline interpersonal contacts, organizational participation, and commitment to community [4, p. 438]. Here we should also mention crowdsourcing as a problem-solving three-step model (constructing a crowd, developing crowd capabilities and harnessing crowd capabilities [5, p. 80]) that is playing a significant role in creating and sustaining competitive advantage by means of the following main alternatives: crowd-voting, idea crowdsourcing, micro-task crowdsourcing and solution crowdsourcing [5, p. 79]. This tool is used mostly online and it is a powerful source for creating value by means of social capital on the Internet.

On top of that, we distinguish between *synchronous and asynchronous Internet activities* (the former tend to be more significant for building network social capital, nevertheless the latter is more widely used): for instance, asynchronous e-mail is the most frequently used Internet activity (for 48 % of all contact with distant kin and for 60% of all contact with distant friends [4, p. 444]).

In general, the activities fall into two categories: social activities (such as e-mail and chatting that promote interactions), and asocial activities (for example, Web surfing and reading the news); when the Internet engages people primarily in asocial activities, then even more than television, it can turn people away from community, organizational and political involvement, and domestic life [4, p. 451]. So, in order to talk about the positive influence of the Internet on social capital we should focus on stimulating and developing social and synchronous Internet activities during interpersonal, interorganisational, and community interactions.

Thirdly, it is vital to consider different varieties of social capital (some of the main varieties are presented in Table). Bonding and linking social capital, as well as civic culture, are thought to promote the economic development, while «bridging can divert the resources and energy of society to a redistributive struggle for rent» [6].

Table 1 – Main features of the varieties of social capital

Varieties of social capital	Key features
Bridging	Broad social networks, a large «radius of trust», shared norms and values among groups of people with different social statuses (heterogeneous groups) as well as the creation of broad public coalitions («Putnam-type groups»).
Bonding	Relationships within homogeneous groups (kinship or similar demographic characteristics) of people with a «limited morality» and narrow «radius of trust» as well as the emergence of narrow interest groups («Olson-type groups»).
Linking	Occurs when interacting with power structures, as well as people who occupy high positions in the political or social hierarchy.
Civic culture	It implies that people have the sense of ownership to public affairs and personal responsibility for the situation in society, thereby imposing a significant impact on the quality of state and municipal government.

Source: [7, p. 227].

Social capital could have open and closed character, which correlates with M. Grannovetter's concept of soft ties (weak ties) and hard ties (strong ties) [8]: it is mainly soft (and not hard) communications that solve the problems of collective action and facilitate the exchange of information.

For instance, adults are using Facebook to maintain large, diffuse networks of friends, with a positive impact on their accumulation of bridging social capital; although it is tempting to consider these large networks of acquaintances as shallow, in reality these connections have true potential for generating benefits for Facebook users [9, p. 444]. Facebook usage was found to be associated with distinct measures of social capital, including bridging social capital (which emphasizes the informational benefits of a heterogeneous network of weak ties) and bonding social capital (which emphasizes emotional benefits from strong ties to close friends and family) [9, p. 435].

Lastly, it is necessary to consider the dualistic nature of the Internet. On the one side, it assures the flow of resources and information as well as provides new additional means of communication. On the other side, the Internet takes people away from their communities and families.

In general, online ties may be less able than offline connections to foster complex friendships, provide intangible resources such as emotional support, and tangible material aid: although the Internet enhanced weak online ties, it simultaneously decreased stronger offline interactions [4, p. 439]. All in all, Internet activities may lead to larger social networks with more weak ties.

At the same time, the Internet usage increases participatory capital: the more people are on the Internet and involved in online organizational and political activities, the more they participate in offline organizational and political interactions. The results suggest that the Internet increases interpersonal connectivity and organizational involvement, however, this can not only expose people to more contact and more information, but also reduce commitment to community [4, p. 450–451].

Thus, in order to supplement social capital, the Internet usage should contribute to offline interpersonal interactions as well as affect organizational participation and increase commitment to community [4, p. 441].

Taking into account all the above-mentioned aspects, the Internet could become a tool for building and maintaining social capital even on international level.

The Internet is regarded as especially useful in connecting geographically dispersed people and organizations bonded by shared interests as well for maintaining existing ties and overcoming limitations of space and time than for creating new ones [4, 440]. It is vital to notice that the Internet has lower entry and exit costs than offline life [10, p. 611] and that's why it could be used for promoting interactions especially in large territorial units (for example, the EAEU), where the main function and task of social capital is to «ensure proper accountability of the government» [11, p. 65]: «the larger the territorial entity is, the more important is the role of state and municipal government as a transmission mechanism between social capital and the quality of life» [11, p. 65].

To conclude, the prospects for the social capital formation under the auspices of the EAEU are largely based on the digitalization. Nevertheless for creating and developing social capital in the era of the Internet it is essential to combine online and offline interactions: the formation of online virtual communities is only a way to expand the range of various means of communication.

References

1. Nahapiet, J. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage / J. Nahapiet, S. Ghoshal // The Acad. of Management Rev. – 1998. – Vol. 23, № 2. – P. 242–266.
2. Landry, R. Does social capital determine innovation? To what extent? / R. Landry, N. Amara, M. Lamari // Technological Forecasting and Social Change. – 2002. – Vol. 69, № 7. – P. 681–701.
3. Kaasa, A. Effects of different dimensions of social capital on innovative activity: Evidence from Europe at the regional level / A. Kaasa // Technovation. – 2009. – № 29. – P. 218–233.
4. Does the Internet increase, decrease, or supplement social capital? : social networks, participation, and community commitment / B. Wellmann [et al.] // Amer. Behavioral Scientist. – 2001. – № 45. – P. 436–455.
5. How to work a crowd: developing crowd capital through crowdsourcing / J. Prpić [et al.] // Business Horizons. – 2015. – Vol. 58, Iss.1. – P. 77–85.
6. Halpern, D. Social capital / D. Halpern. – Cambridge ; Malden : Polity Press, 2005. – XI, 388 p.
7. Жуковская, О. Ю. Социальный капитал в национальных инновационных системах стран с малой экономикой Северной Европы / О. Ю. Жуковская // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2015. – Вып. 12. – С. 225–231.
8. Granovetter, M. S. The strength of weak ties / M. S. Granovetter // Amer. J. of Sociology. – 1973. – Vol. 78, № 6. – P. 1360–1380.
9. Social capital, self-esteem, and use of online social network sites: a longitudinal analysis / Ch. Steinfield [et al.] // J. of Applied Developmental Psychology. – 2008. – № 29. – P. 434–445.
10. Williams, D. On and off the 'net: scales for social capital in an online era / D. Williams // J. of Computer-Mediated Communication. – 2006. – № 11. – P. 593–628.
11. Полищук, Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопр. экономики. – 2012. – № 12. – С. 46–65.

ЦИФРОВОЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ

Королева А. А., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Концепция «Пояс и путь» общеизвестна и успешно развивается, последнее время в рамках этой концепции выдвинут Си Цзиньпином в 2017 г. проект цифрового Шёлкового пути. Китай намерен выстраивать цифровой мир вдоль маршрутов нового Шёлкового пути – трансграничная электронная торговля, цифровые платежные системы, умные города, индустрия 4.0 – всё это будет развивать Китай вдоль пути. Причина цифровой активности Китая – ему не нужны страны-партнеры, застрявшие в прошлом веке.

Главная компонента цифрового Шёлкового пути – цифровая трансформация логистики, включающая цифровой путь, оснащенный сетями связи 5G, что сделает возможным отсле-

живать грузы в автомобилях и поездах без водителей, унифицирует цифровую таможенную обработку в странах вдоль маршрутов Шёлкового пути, полностью стандартизированные цифровые системы приемки и отгрузки груза на логистических складах с получением информации в реальном времени.

По отдельности эти элементы присутствуют и сегодня, но задача логистики цифрового Шёлкового пути – интегрировать их в единое целое на основе облачных вычислений. С целью создания облачных центров обработки больших данных Alibaba Cloud создает 14 дата-центров по всему миру (первый в Малайзии уже начал работу). Задача индустриального парка «Великий камень» – привлечь один из таких центров на свою территорию.

Поставленная цель – перевезти 1 млн китайских контейнеров в год в Евросоюз – требует ускорения работ по цифровизации белорусского маршрута Шёлкового пути, включающих:

- цифровое отслеживание каждого контейнера;
- быстрое цифровое таможенное оформление.

Недостаточная пропускная способность польских железных дорог и необходимость перехода на другую колею создает благоприятные условия для создания крупного мультимодального логистического хаба в Бресте для хранения контейнеров и перепогрузки на автотранспорт.

Белорусский маршрут цифрового Шёлкового пути должен включать единую вдоль всего пути электронную пломбу, электронный документооборот (МДП, СМР), электронное декларирование возможно с применением технологии блокчейн.

Белорусская железная дорога сможет переправить 1 млн контейнеров, если станет цифровой железной дорогой, которая должна включать цифровую сигнализацию (ETCS), консультативную систему машиниста (с-DAS), автоматическую работу поезда (АТО) и автоматическую систему управления трафиком (TMS). По европейским данным это увеличит пропускную способность на 50 % и уменьшит стоимость перевозки на 50 %, которая из-за принятых в Китае льгот уже сегодня приблизилась к стоимости морских перевозок. Разумеется, белорусская цифровая железная дорога должна быть гармонизирована с европейской системой управления железнодорожным движением (ERTMS).

Список использованных источников

1. Ковалев, М.М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси : моногр. / М.М. Ковалев, Г.Г. Головенчик. – Минск : Изд. центр БГУ. – 2018. – 327, [4] с.
2. Ковалев, М.М. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы: моногр. / М.М. Ковалев, А.А. Королева, А.А. Дутина. – Минск: Изд. центр БГУ, 2017. – 327 с.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ

Ботеновская Е.С., *Белорусский государственный университет,
ФМО, г. Минск, Беларусь,*

Колоша В.В., *ОАО «Стройтехпрогресс», г. Минск, Беларусь*

В настоящее время Китай ведет поиск эффективной стратегии роста, основываясь на развитии цифровых технологий и стимулировании внутреннего потребления.

Национальная инновационная система (НИС) Китая постоянно развивается, эволюционируя от централизованной к индустриальной модели тройной спирали, о чем свидетельствует положительный темп прироста большинства показателей инновационного развития [1].

Современный этап развития китайской инновационной системы характеризуется активным использованием цифровых технологий, которые являются «подрывными» инноваци-

ями для традиционных процессов производства и потребления, инновациями, ориентированными на потребителя и моделью открытых инноваций. Использование данных позволяет предсказывать поведение потребителей, а социальные сети и мобильные приложения напрямую связывают компании и клиентов, удовлетворяя потребности последних с максимальной скоростью, изменяя бизнес-модели. Это особенно актуально для Китая, поскольку китайские потребители обычно проводят больше времени в интернете по сравнению с другими рынками, используя такие торговые площадки как Alibaba, Taobao, JD и Tmall. В качестве примера применения модели открытых инноваций можно упомянуть такого игрока телекоммуникационного рынка как Xiaomi, который используют потребительский рынок в качестве соавтора, быстро реагируя на предложения пользователей, тем самым совершенствуя свой продукт.

В настоящее время Китай является одним из крупнейших рынков персональных компьютеров, смартфонов, электронной коммерции, широкополосной сети и мобильного интернета.

В 2015 году Китай показал рост производства более чем в 8 % и выпустил более 25 % всей высокотехнологической продукции, созданной в мире. Китай стабильно увеличивает свою долю на высокотехнологичном рынке. Отметим, что в 2007 году Китай впервые импортировал товаров больше, чем США, тем самым став лидером в импорте высокотехнологичной продукции.

В Китае базируется более 20 международных компаний, производящих высокотехнологическую контрольно-измерительную аппаратуру. Крайне емкий внутренний рынок и высокий спрос стали драйвером роста предприятий данной отрасли. Среди всемирно известных компаний китайского происхождения можно выделить Mastech (измерительные приборы и источники питания), ANDELI (автоматика), MCP (тестовое оборудование, экспериментальные ультразвуковые системы), Sinometer (контрольно-измерительные приборы), Dali Tech (инфракрасная аппаратура) и т.д.

Увеличилась доля Китая на рынке телекоммуникационного оборудования. Так, за 10 лет прирост составил более 15 %, а в 2015 году доля Китая в производстве телекоммуникационного оборудования достигла практически 40 %. По показателям объема высокотехнологичного импорта телекоммуникационного оборудования лидером так же является Китай, на который приходится 25 % мирового объема телекоммуникационного оборудования ввиду емкого внутреннего рынка.

Среди крупнейших китайских поставщиков телекоммуникационного оборудования можно выделить TP-Link, Huawei, ZTE и другие. Так, ZTE больше известна как производитель телефонов, однако в ассортименте ее продукции большую долю занимает также беспроводное, сетевое и GPON оборудование – коммутаторы, маршрутизаторы, точки доступа, OLT, ONU и т. д.

Китай является лидером в области электронной торговли и цифровых платежей. Так, если около десяти лет назад доля Китая в стоимостном объеме мировых транзакций электронной торговли составляла менее 1 %, то в настоящее время на нее приходится более 40 % [2].

В 2014 г. число интернет-пользователей в Китае составило около 640 млн, таким образом, при доле населения в 24 % от общей численности доля пользователей сети Интернет составила 21,97 % от общемирового объема [3, р. 10]. По данным отчета McKinsey в 2016 г. почти каждый пятый интернет-пользователь в Китае использует мобильные телефоны для доступа в Интернет [2, р.10]. По данным The Wall Street Journal, в конце июня 2018 года в Китае насчитывалось уже 802 миллиона интернет-пользователей.

На сегодняшний день компании Alibaba, Baidu и Tencent являются мировыми лидерами онлайн-сервисов в первую очередь благодаря успехам на огромном внутреннем рынке.

По данным McKinsey оборот цифровая экономика Китая составляет около 3,8 трлн долл. в 2017 году.

Одним из факторов инновационного развития, а также развития цифровой экономики Китая является рост инвестиций в исследования и разработки, особенно со стороны бизнес-

сектора. Бизнес-сектор стал доминирующим участником финансирования НИОКР (до более двух третей всех НИОКР). На долю бизнес-сектора приходится 1,6 % ВВП финансирования исследований и разработок в 2016 г. по сравнению с 0,88 % в 2005 году [4].

Для удовлетворения потребностей бизнес-сектора, особенно малых и средних предприятий (далее – МСП), развитие и эффективное практическое использование в бизнесе интернет-технологий будет способствовать созданию новых МСП и их вовлеченности в инновационный процесс.

Тем не менее в современном Китае государство остается ощутимой экономической силой и оставляет за собой приоритет в определении направлений развития.

Говоря о роли государства, необходимо отметить, что с момента образования КНР государство играло главную институциональную роль и определяло взаимоотношения между наукой и производством. Отсутствовали прямые связи между производителями и потребителями инновационных продуктов (первая конфигурация модели тройной спирали).

В период с конца 70-х гг. двадцатого века по 2005 г. национальная инновационная система характеризовалась частичной ориентацией на рынок. В последующем основной движущей силой инноваций явились общественные исследовательские институты, которые нуждались в финансировании со стороны бизнес-сектора. Можно отметить наличие отдельных двойных спиралей (бизнес – наука, государство – наука, бизнес – государство), что соответствует рыночной модели тройной спирали.

Главным недостатком НИС КНР являлось преимущественное копирование технологий, отсутствие собственных инноваций, а также слабая защита интеллектуальной собственности, которая является препятствием для развития собственных инноваций, а также препятствует развитию инновационной культуры в целом и в настоящее время.

С начала 2006 китайская НИС характеризуется наличием эндогенных инноваций, когда главной движущей силой являются китайские предприятия. Правительство создавало стимулы для бизнес-сектора с целью увеличения финансирования исследований и разработок и оказывало поддержку предприятиям для финансирования НИОКР.

В настоящее время правительство реализует тринадцатый пятилетний план, сфокусированный на научном прогрессе и развитии зеленой экономики. В рамках данного пятилетнего плана (2016-2020 гг), Китай фокусируется на таких направлениях, как:

- 1) авиация и аэрокосмическая промышленность,
- 2) сельское хозяйство,
- 3) электричество,
- 4) электромобили,
- 5) высококачественная робототехника,
- 6) информационные технологии следующего поколения,
- 7) новые материалы и композиты,
- 8) железнодорожные перевозки,
- 9) морская инженерия,
- 10) биомедицинское и современное медицинское оборудование.

Китайская Sinopharm Group в 2015 году занимала 10 место по объемам продаж среди мировых ТНК в *фармакологической отрасли*. Попадание китайской ТНК в данный рейтинг свидетельствует о растущем спросе крайне емкого внутреннего рынка. Так, за последние десятилетия фармакологическая отрасль в странах с высоким количеством населения, такими как Китай, Индия, Россия и т. д. пережила подъем, т. к. мощная фармацевтическая промышленность необходима для устойчивого развития крупных стран и поддержания медицинского обслуживания населения на должном уровне.

Несмотря на то, что по числу исследователей на 1 тысячу занятого населения Китай в эквиваленте полной занятости (ЭПЗ) (1,5 в 2005 г., 2,2 в 2016 г.) значительно отстает от Японии (10,0 в 2016 г.) и России (5,9), данный показатель вырос в 2016 г. по сравнению с 2005 г.

в полтора раза [4, р. 12]. Увеличился показатель персонала, занятого в НИОКР на 1000 занятого населения Китая в ЭПЗ с 1,8 в 2005 г. до 5,0 в 2016 г. [4, р. 14].

За период с 2000–2007 гг. число исследователей в КНР практически удвоилось, а в 2016 г. составило 1 692 тыс. Исследователи в основном сосредоточены в предпринимательском секторе (61,9 % в 2016 г.). На долю сектора высшего образования приходится более 18,2 % исследователей в КНР.

Таким образом, на современном этапе развития национальная инновационная система Китая характеризуется цифровизацией экономики, инновациями, ориентированными на потребителя и моделью открытых инноваций. При этом, необходимо учитывать, что рынок КНР характеризуется доминирующей ролью сельского населения, которое с трудом может быть вовлечено в цифровой сектор.

Среди факторов, влияющих на развитие цифровой экономики можно выделить: емкий внутренний рынок Китая, рост числа исследователей, рост числа интернет-пользователей, а также неуклонный рост инвестиций в НИОКР. В этой связи для Беларуси, Союзного государства, ЕАЭС интересен и практически полезен опыт Китая в управлении инновационными проектами и инновационном развитии на макро и микроуровнях.

Список использованных источников

1. Ботеновская, Е.С. Конкурентные особенности инновационного развития Китая / Е.С. Ботеновская // Новости науки и технологий. – 2016. – № 4 (39). – С. 28–36.
2. McKinsey Global Institute, Digital China: powering the economy to global competitiveness, 2017. – 122 pp.
3. McKinsey Global Institute, China's digital transformation: The Internet's impact on productivity and growth, 2014. – 123 pp.
4. OECD, MAIN SCIENCE AND TECHNOLOGY INDICATORS: VOLUME 2018/1 // OECD [Electronic resource]. – Mode of Access: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/main-science-and-technology-indicators/volume-2018/issue-1_msti-v2018-1-en. – Date of access: 31.01.2019.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО РАЗВИТИЮ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ МИРОВОГО ОПЫТА

Головенчик Г. Г., *Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

Белорусская экономика не игнорирует общемировой тренд – цифровизацию экономической деятельности, что подтверждается, с одной стороны, последними инициативами белорусского руководства, которое заявило о необходимости выхода страны на передовой уровень по информатизации и цифровизации к 2020–2022 гг.; с другой – реальными изменениями, которые уже произошли в отечественной экономике. Наличие в Беларуси положительно-го опыта использования ИКТ подтверждают активно развивающиеся институты экономики: электронная торговля, интернет-банкинг, система одного окна, реализуемые концепции электронного правительства и электронной поликлиники. Динамичность процесса цифровизации отечественной экономики отражают и данные Национального статистического комитета.

На основании изучения национальных программ стран-лидеров по развитию и стимулированию цифровизации национальных экономик (некоторых стран ЕС, США, Японии, Республики Корея, Китая) [1–8], можно выделить следующие приоритеты Республики Беларусь при построении цифровой экономики:

1. Правовое обеспечение перехода к цифровой экономике:

- аудит действующего законодательства с последующим созданием нормативно-правовой базы, адаптированной к новой модели взаимодействия государственных структур, научных организаций, частного сектора и общества в цифровом пространстве;

- стимулирование компаний и населения к переходу в цифровую среду; создание благоприятных условий для предприятий, идущих по пути цифровизации производства, посредством минимизации бюрократических и административных барьеров, предоставления правовых и налоговых льгот.

2. Внедрение технологий электронного правительства:

- создание условий для эффективного взаимодействия между гражданами и государством посредством внедрения онлайн-сервисов для прямого общения граждан и государственных учреждений;

- развитие и совершенствование на правительственных сайтах средств обратной связи для максимального привлечения граждан к принятию управленческих решений;

- доработка правительственных сайтов и сайтов министерств для устранения препятствий по учету необходимых для расчета международных рейтингов показателей.

3. Цифровизация реального сектора экономики:

- формирование платформы «Индустрия 4.0»: переход от централизованного к децентрализованному цифровому производству на основе широкого применения систем искусственного интеллекта и облачных технологий, повсеместной роботизации, внедрения технологий промышленного интернета вещей и аддитивных технологий, обработки больших данных, индивидуализации (кастомизации) производства, беспилотных технологий в транспортных системах;

- широкое использование в агропроизводстве цифровых технологий умного сельского хозяйства для повышения производительности труда, снижения удельных энергозатрат и себестоимости продукции, минимизации отрицательного воздействия на окружающую среду;

- оптимизация производства и потребления электроэнергии посредством расширения использования технологий возобновляемой энергетики, реализации концепции «умная сеть» (Smart Grid), разработки и внедрения децентрализованной системы энергоснабжения на основе смарт-контрактов;

- масштабное развитие венчурного предпринимательства; применение модели государственно-частного партнерства для финансирования развития цифровой экономики; дальнейшее развитие национального ИКТ-сектора; устранение ряда противоречий и барьеров, мешающих привлечению частных инвестиций.

Оценивая перспективы белорусской промышленности по переходу к цифровой экономике можно предположить, что решение проблемы возможно в рамках реализации стратегии параллельного роста, суть которого заключается в одновременном развитии двух секторов экономики – традиционного базового и цифрового, на новой технологической основе. С учетом того, что большую часть отраслевой структуры базового сектора составляют производства IV и V технологических укладов, целесообразным представляется, где это возможно, быстрый переход к производству VI технологического уклада, а где нет – создание новой перспективной «цифровой» отрасли.

4. Цифровая трансформация банковского сектора:

- полноценное изучение опыта работы с клиентами, анализ как уже существующих потребностей, так и выявления новых;

- внедрение современных способов предоставления банковских услуг путем развития дистанционного банковского обслуживания, совершенствование применяемых цифровых технологий в целях поддержания конкурентных преимуществ, расширение клиентской базы за счет повсеместной и круглосуточной доступности банковских услуг;

- трансформация внутренних процессов банков, внедрение методологии стандарта ISO 20022, сокращение количества физических отделений для работы с клиентами вплоть до полного их исчезновения;

– развитие трансграничного взаимодействия в области цифровой трансформации, формирование общего платежного пространства стран ЕАЭС.

5. Формирование современной информационно-коммуникационной инфраструктуры:

- повышение доступности для домашних хозяйств персональных компьютеров, снижение расходов на оплату услуг связи в общем объеме потребительских расходов;
- подключение к интернету всех социально значимых объектов (медицинских учреждений, учреждений образования и культуры);
- повышение пропускной способности международных каналов широкополосного доступа в интернет, расширение и развитие дополнительных сервисов на базе привычных услуг (доступа в интернет, платного телевидения и телефонии);
- обеспечение необходимого уровня популяризации электронных услуг;
- привлечение частных инвестиций в государственную информационно-коммуникационную инфраструктуру.

6. Развитие человеческого потенциала цифровой экономики:

- обучение широких слоев населения цифровой грамотности, расширение социальной базы использования ИКТ;
- перестройка систем образования и трудоустройства для обеспечения экономики квалифицированными специалистами (в том числе рабочих профессий), соответствующими требованиям цифровой эпохи;
- обновление устаревших программ профессионального образования и повышения квалификации для ликвидации пробелов в цифровых навыках;
- развитие взаимодействия образовательных и исследовательских организаций между собой, с бизнес-сообществом и с государственными органами;
- обеспечение возможности самореализации высококвалифицированных белорусских специалистов на родине посредством совершенствования платформ взаимодействия студентов и потенциальных работодателей, создания благоприятных условий для развития технологических компаний и стартапов, принятия мер по повышению качества жизни в стране в целом;
- усиление роли центров повышения квалификации и массовой переподготовки персонала в обучении, адаптации и трудоустройстве персонала, высвобожденного вследствие процессов цифровизации производства;

7. Обеспечение экономической и информационной безопасности:

- обеспечение информационной безопасности, включая переход на новые биометрические системы и системы многоступенчатой идентификации; переход государства от оборонительной позиции к работе над проактивным поиском и обнаружением угроз;
- повышение доверия граждан и бизнеса к цифровым технологиям путем обеспечения неприкосновенности частной жизни при работе в онлайн-режиме, эффективного использования документов и осуществления сделок в электронной форме, защиты пользовательских данных и прав потребителей, развития безопасных и надежных приложений;
- ликвидация зависимости отечественной промышленности от зарубежных информационных технологий и технологий производства электронных компонентов за счет создания, развития и широкого внедрения отечественных разработок, а также производства продукции и оказания услуг на их основе.

8. Идеологическое обеспечение перехода к цифровой экономике:

- повышение доверия общества к государственным мероприятиям по цифровой трансформации экономики посредством обеспечения непрерывного роста производительности труда и доходов граждан, ускорения цифровой трансформации сфер здравоохранения и образования, создания комфортной среды для жизни, сокращения уровня малообеспеченности. Прежде всего, люди должны почувствовать позитивные изменения – и, в первую очередь, через расширение своих собственных возможностей посредством компенсации нега-

тивных социальных последствий цифровой экономики и формирования системы социальных лифтов, соответствующей современному обществу.

Перечисленные приоритеты очень емки и сложны, их реализация требует усилий многих участников научного сообщества, бизнес-среды и государства.

Первым шагом должно стать обсуждение понимания последствий внедрения (не внедрения) цифровой экономики среди представителей научной среды, государственных служащих (прежде всего, специалистов профильных министерств), членов бизнес-сообщества и отдельных заинтересованных граждан с использованием цифровых платформ социального взаимодействия. На этом этапе необходимо оценить риски внедрения цифровых технологий.

Вторым шагом должен стать выбор стратегии и инструментов для осуществления цифровизации экономики. В процессе цифровизации национальной экономики Республики Беларусь наиболее актуальными инструментами, с учетом местной специфики и передового зарубежного опыта, должны стать «цифровой скачок» (необходимые предпосылки для которого уже подготовлены Декретом № 8) и «самоцифровизация» государства (цифровизация государственного управления и компаний с государственным участием). В результате использования двух рассмотренных инструментов ожидается значительная экономия средств, которые государство должно на долгосрочной основе инвестировать в социально значимые направления: образование и переквалификацию кадров, инфраструктуру, здравоохранение для повышения качества жизни и создания долгосрочного фундамента для дальнейшего развития цифровой экономики.

Третий шаг: развитие и укрепление в Беларуси ИКТ-инфраструктуры и ее безопасности, прежде всего, за счет повышения доступности для домашних хозяйств персональных компьютеров, снижения расходов на оплату услуг связи в общем объеме потребительских расходов, повышения пропускной способности международных каналов ШПД. Настоятельно требуется усиление инвестиционной активности в сфере ИКТ, стимулируемое соответствующей государственной политикой, необходима дальнейшая автоматизации и информатизации бизнес-процессов в компаниях, что повлечет за собой рост эффективности, сокращение временных и стоимостных затрат.

Четвертый шаг – развитие человеческого капитала в условиях цифровой экономики. С целью преодоления отсталости от ведущих цифровых стран следует создавать общество, обладающее необходимыми цифровыми навыками: продолжить обучение широких слоев населения цифровой грамотности, расширить социальную базу использования ИКТ и повысить их социальную востребованность; обеспечить возможность использования ИКТ, в частности интернета, как можно более широкому слою населения в Беларуси.

Пятый шаг – цифровая трансформация промышленности. Актуальным является цифровая трансформация предприятий, предполагающая преобразование существующих традиционных в так называемые «цифровые предприятия», затрагивающая все аспекты их деятельности.

Развитие белорусской экономики и общества будет в сильной степени зависеть от того, встанет ли наша страна на путь цифровой трансформации, либо сохранит старую структуру экономики. Чтобы не отстать от стран-лидеров цифровизации и не выпасть из формирующихся новых цепочек создания стоимости, требуется повышение доли цифровой экономики и цифровизация традиционных отраслей экономики Республики Беларусь. Цифровизация станет двигателем роста, инструментом повышения эффективности белорусской экономики, базисом для прорывных инновационных проектов.

Список использованных источников

- 1 Coordination of European, national & regional initiatives // European Commission [Electronic resource]. – Mode of Access: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/cordination-european-national-regional-initiatives>. – Date of access: 8.02.2019.

2 UK Digital Strategy 2017 // UK Government [Electronic resource]. – Mode of Access: <https://www.gov.uk/government/publications/uk-digital-strategy/uk-digital-strategy>. – Date of access: 8.02.2019.

3 Smart Japan ICT Strategy // Ministry of Internal Affairs and Communications [Electronic resource]. – Mode of Access: http://www.soumu.go.jp/main_content/000301884.pdf. – Date of access: 8.02.2019.

4 Report on The 5th Science and Technology Basic Plan (December 18, 2015) // Council for Science, Technology and Innovation. Cabinet Office, Government of Japan [Electronic resource]. – Mode of Access: https://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/5basicplan_en. – Date of access: 9.02.2019.

5 Сделано в Китае – 2025: кто придёт на смену мировой фабрике? // China Logist [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chinalogist.ru/articles/sdelano-v-kitae-2025-kto-pridyot-na-smenu-mirovoy-fabriki-12708>. – Дата доступа: 10.02.2019.

6 Kallio, J. Digital Disruption of Industry: Case Korea. Disruption Brief No. 6, 25 August 2016 / J. Kallio // Aalto [Electronic resource]. – Mode of Access: https://editors.aalto.fi/en/midcomserveattachmentguid-1e66ab0724c9bca6ab011e694b2f7d48f8b4c534c53/disruptionbrief_no06_countryreportsouthkorea_v1.1.pdf. – Date of access: 10.02.2019.

7 President Obama Launches Advanced Manufacturing Partnership. June 24, 2011 // The White House [Electronic resource]. – Mode of Access: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2011/06/24/president-obama-launches-advanced-manufacturing-partnership>. – Date of access: 11.02.2019.

8 Digitising European Industry // European Commission [Electronic resource]. – Mode of Access: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digitising-european-industry>. – Date of access: 11.02.2019.

ПРОБЛЕМЫ ДЕФИЦИТА КАДРОВ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Наумович О. А., ГУО «Республиканский институт высшей школы»,
г. Минск, Беларусь

Концепция постиндустриального общества, предполагающая сокращение традиционных отраслей промышленности, рост сферы услуг привела к трансформации социума к формированию свободных творческих личностей, основным видом деятельности которых являлось производство идей. В этот период оказались невостребованными специалисты инженерно-технического профиля. В результате проведенных реформ, наблюдается дефицит «высококвалифицированных инженерно-технических, научных и руководящих кадров, который сегодня является общей проблемой индустриально развитых стран» [1, с. 26].

В период формирования цифровой экономики происходит влияние на социально-классовую структуру общества, на изменение трудовых отношений, профессиональной структуры, в отношении собственности, на материально-техническую базу производства, а также изменения в экономических отношениях. Отмечается ряд изменений: модифицируется социальный облик общественных групп; происходит существенная трансформация трудовых отношений и профессиональной структуры; активно внедряются новейшие достижения научно-технической революции; происходит становление «социально-научного сообщества» [2, с. 475]; формируется новый материально-общественный комплекс; происходит изменение технологической структуры экономики.

Смена экономических отношений сопровождается сменой отношений собственности. Собственник «является тем экономическим субъектом воспроизводственного процесса, который призван обеспечить эффективное функционирование присвоенного им объекта» [3, с. 243]. В условиях перехода к новому этапу развития общества каждый работник будет являться и создателем, и пользователем, и носителем нового знания. Рост потребностей играет важную роль в развитии производства, общественных отношений, человеческой личности.

Двухсторонняя связь между развитием производства и ростом потребностей объясняется, с одной стороны, тем, что развитие производства служит основой возникновения новых потребностей, а с другой тем, что рост потребностей оказывает стимулирующую роль для модернизации производства, трансформации его структуры, повышения качества продукции. Модернизация производства предполагает формирование и удовлетворение все более высоких и многообразных потребностей работающих. Рост и обогащение их потребностей являются неременной предпосылкой увеличения заинтересованности работников в результатах своего труда, побуждающей их реализовывать в полной мере свои способности. Рост потребностей служит одним из основных факторов, стимулирующих трансформационные процессы в производстве и в экономике. Для того, чтобы рост потребностей сопровождался стремлением к высокопроизводительному труду, необходим соответствующий социально-экономический механизм удовлетворения потребностей, позволяющий синхронно с их ростом потребностей расширять возможности работающих повышать свои доходы путем умножения усилий как в производственной сфере, так и в сфере услуг.

Для индустриальной эпохи была характерна 40-часовая рабочая неделя, набор социальных гарантий. В постиндустриальную, трудовые отношения приобретают проектный характер, отношения становятся индивидуализированными. В неоиндустриальную трудовые отношения превращаются в самозанятость, с отменой солидарной ответственности. В условиях цифровой экономики рабочая сила превращается в «глобальную и сложносоставную, а трудовые отношения становятся гибкими, частичными, индивидуализированными и неустойчивыми» [4, с. 42], что противоречит нормам трудового законодательства, сформированным в доцифровую эпоху. Однако в будущем это может обернуться сокращением платежеспособного спроса населения, т.к. возникают расходы на здравоохранение, пенсионное обеспечение, страхование.

По исследованиям Международного института McKinsey, «к 2030 году общая мировая потребность в технических специалистах увеличится на 55 % в связи с растущей автоматизацией и компьютеризацией производственных и управленческих процессов» [1, с. 27]. Происходит постепенное сокращение низко- и среднеквалифицированных специалистов, в результате чего будет доминировать высококвалифицированные специалисты и низкооплачиваемый вспомогательный персонал, с соответствующей разницей в оплате труда. Содержание программ обучения пока отстает от темпов совершенствования технологий, что вызывает необходимость получения второго и третьего образования.

Работа в сфере ИТ привлекательна оплатой труда, отдаленность рабочего места, свободным графиком. Однако эти профессии требуют самообразования, накопления знаний. Внедрение ИТ технологий привело к изменению процесса управления и контроля индустриального сектора с одной стороны, а с другой, привело к перевороту в материальной базе производства, к возможности управления на расстоянии без присутствия человека. Меняется место работника в процессе производства, в «высокотехнологичных производствах работник утрачивает свойства частичного работника (придатка машины), постепенно возвращая себе место координатора производственного процесса [5, с. 56].

Список использованных источников

1. Петрова. И. О кадровой проблеме и культурном воспроизводстве // Общество и экономика. – № 12 – 2018 – С. 26–38.
2. Солодовников, С.Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис: политико-экон. очерки / С.Ю. Солодовников. – Минск: Право и экономика, 2006. – 528 с.
3. Красникова, Е.В. Парадоксы экономического развития России XX–XXI вв. / Е.В. Красникова. – М. : Экономика, 2009. – 325 с.
4. Садовая, Е. Цифровая экономика и новая парадигма рынка труда // Мировая экономика и международные отношения. – №12, 2018 – С. 35–45.
5. Тарануха, Ю. О новых явлениях в капиталистической экономике // Общество и экономика. – № 12, 2018. – С. 54 – 76.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС

Нурбаева А. Т., *Евразийский национальный университет
им. Л. Н. Гумилева, г. Астана, Казахстан*

В постановлениях Правительства Республики Казахстан (РК) и в других государственных документах особое внимание уделяется развитию единой транспортной системы РК, модернизации всех ее элементов, повышению эффективности работы транспортного комплекса, обеспечивающего обслуживание ключевых отраслей экономики. Также подчеркивается, что в обеспечении реализации государственной стратегии дальнейшего динамичного и стабильного-развития экономики РК, ее интеграции в мировую экономику особое место занимает транспортный комплекс республики.

В условиях перехода экономики республики на инновационный путь развития усиливаются процессы специализации, концентрации и кооперации промышленного и сельскохозяйственного производства, что приводит к непрерывному росту объема перевозок грузов и требует дальнейшего совершенствования методов управления системой грузо- и товародвижения, внедрения прогрессивных логистических технологий доставки грузов.

Площадь территории Республики Казахстан – 2724900 кв. км, плотность населения – 5,5 человек на 1 кв. км численность населения – 15121,2 тыс. чел. (на 01.01.2015). Доля транспорта во внутреннем валовом продукте РК в 2017 г. достигла 9,8 %. В последние годы заметно возросли объемы инвестиций в транспортный комплекс РК. В 2018 г. было вложено 120 млрд тенге (960 млн долларов США). По сравнению с 2015 г. увеличение составило 2,5 раза (см. рис.1).

С каждым годом динамично увеличивается объем перевозки грузов и грузооборот. Среднемесячная заработная плата работников транспортных предприятий составляет около 400 долларов США. В целом, цены на транспортные услуги стабилизируются.



Рисунок 1 – Основные показатели работы всех видов транспорта РК

Примечание: <http://transport.mid.gov.kz>.

Переход к рыночным отношениям отразился и на основных показателях деятельности транспортного комплекса (см. рис. 2). Так, объемы перевозок грузов ко всем видам транспорта снизились с 2012 по 2016 годы. Это связано со спадом производства в целом по стране. Начиная с 2017 г. отмечается увеличение объемов перевозок. В 2018 г. по сравнению с 2016 г. объемы перевозок грузов возросли в 1,7 раза.

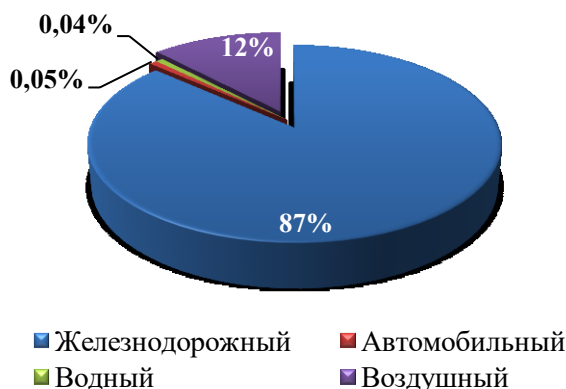


Рисунок 2 – Динамика объема перевозок грузов всеми видами транспорта

Примечание: <http://transport.mid.gov.kz>.

Для Казахстана евразийский экономический союз является значительным транзитным потенциалом. При этом доля железнодорожного транспорта в грузообороте всех видов перевозок стран ЕАЭС составляет почти 50 %. Российско-казахстанско-белорусское Совместное предприятие «Объединенная транспортно-логистическая компания» было создано в 2014 году. В этом году в рамках его реорганизации было создано Акционерное общество «ОТЛК Евразийский железнодорожный альянс» (ОТЛК ЕРА), в котором ОАО РЖД (Россия), БЖД (Беларусь) и КТЖ (Казахстан) получили по 33,33 %. Цель компании остается неизменной: три железнодорожные компании стран-членов ЕАЭС объединили усилия в целях повышения привлекательности железнодорожного евразийского транзитного коридора для грузовладельцев в Китае, Юго-Восточной Азии и Европе. Главная задача – создать эффективный, безопасный и конкурентоспособный маршрут доставки грузов в евразийском сообщении. Объем транзитных перевозок в сообщении Азия – Европа – Азия по территории Казахстана, России и Белоруссии, выполненных АО «ОТЛК» в 2017 году, превысил 175 тысяч TEU, выросли на 75 % по сравнению к предыдущему году. Всего было отправлено 2102 контейнерных поездов.

Основные проблемы, которых нужно отметить это в национальном и наднациональном правовом регулировании, которые препятствуют наращиванию объемов железнодорожных перевозок.

Первый – это таможенное регулирование. Если в Таможенном кодексе России, который действовал до 2010 года, было разделение на международный и внутренний таможенный транзит, и при этом нормы, касающиеся международного транзита, были существенно проще, нежели те, которые регулировали транзитные перевозки импортных товаров, то таможенное законодательство Евразийского союза не делает разницы между направлениями перевозок. Требования в отношении необходимых документов и сведений одинаковые как для импорта, так и для транзита.

Второй аспект – это транспортное законодательство. Сегодня, когда сегмент рынка контейнерных перевозок сформировался в самостоятельное и весомое направление транспортной отрасли, его недостаточное нормативное регулирование, не позволяет в полной мере развить имеющийся потенциал. Так, отсутствие законодательно установленных понятий «контейнерный поезд» и «оператор контейнерного поезда» не дает возможности ставить перед соответствующими государственными органами вопросы по выработке гибкой налоговой политики, учета в рамках реализации систем управления рисками (например, таможенными) и тому подобное. Поэтому основная цель ОТЛК – развитие этого транзитного коридора, повышение его привлекательности и, конечно, предоставление первоклассной услуги.

Список использованных источников

1. Государственная программы «Цифровой Казахстан» и Стратегии развития информационных технологий «Цифровая железная дорога» за 2018–2022 года.
2. Асаул, М.А. Развитие интеграции в сфере транспорта и инфраструктуры в Евразийском Экономическом Союзе // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2. – Ч. 1. – С. 120–124.
3. Транзитные перевозки в странах ЕАЭС. [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://www.abc-group.kz/novosti/tranzit-v-eaes-ot-rosta-obema-zheleznodorozhnyix-perevozok-vyigryivayut-vse.html>.

Научное издание

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ
Материалы Международной научной конференции
Минск, 28 февраля 2019 г.

Технический редактор *В.Г. Гавриленко*

Дизайн обложка *А.Н. Багрецовой*

Подписано в печать 24.07.2019 Формат 60х84_{1/8} Бумага офсетная

Печать цифровая Усл.печ.л. 74,8 Уч.изд.л. 75,0

Тираж 20 экз. Заказ 3034

ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2

Тел. 8 029 684 18 66 E-mail: pravo-v@tut.by

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