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

содержание

ЭКОНОМИКА

<i>Байнев В. Ф., Винник В. Т.</i>	«Вечный двигатель» мирового кризиса.	4
<i>Гончарук А. Г.</i>	Управление эффективностью малого и среднего бизнеса	13
<i>Громов В. И.</i>	Вихревые и волновые модели инновационных процессов	19
<i>Монтик О. Н.</i>	Отбор инновационных проектов предприятия на основе анализа конкуренции	24
<i>Барановский С. И., Шишло С. В.</i>	Взаимодействие факторов маркетинга и логистики при формировании логистических систем предприятий лесного комплекса	32
<i>Городко М. В.</i>	Формирование транспортно-логистической системы Беларуси на современном этапе	37
<i>Меллер Я. А.</i>	Машиностроение — фундамент развития белорусской экономики.	47
<i>Солодуха М. В.</i>	Продовольственная безопасность как фактор устойчивого развития экономики	52
<i>Пашкова Е. С.</i>	Импортозамещение в Беларуси: минская перспектива	58
<i>Волонцевич Е. Ф., Короткая О. Г.</i>	Современные формы партнерских отношений на рынке молочной продукции Беларуси.	64
<i>Овечкина О. М.</i>	Развитие товаропроводящих сетей как фактор конкурентоспособности белорусских производителей на зарубежных рынках.	69
<i>Курочкин Д. В.</i>	Анализ современных концепций контроллинга.	76

<i>Ковалева О. Л.</i>	Управление ценовой политикой в условиях рыночной неопределенности. . . 81
<i>Авсеевко Н. Н.</i>	Трансформация экономической сущности заработной платы. 87
<i>Сачек П. В.</i>	Критерий сравнения эффективности двух вариантов реализации инвестиционного проекта 92
<i>Еид Мажд</i>	Опыт Турции в привлечении прямых иностранных инвестиций 99
<i>Титова Е. О.</i>	«Золотое правило» накопления для случая догоняющего типа роста новой экономики в условиях интеграции и его информационное обеспечение . . 105
<i>Добровенко А. А.</i>	Стратегическое планирование банковской деятельности в условиях трансформационной экономики 114
<i>Скибинская О. В.</i>	Механизм нестандартного рефинансирования Национального банка Республики Беларусь 119
<i>Домнина С. В.</i>	Методологические аспекты управления процессом формирования общественного благосостояния 124
<i>Кравченко А. А.</i>	Тенденции изменения нерабочего времени в западных странах 130
<i>Майборода Т. Л.</i>	Макроэкономические показатели через призму доверия 135
<i>Сидоров И. П.</i>	Управление конкурентоспособностью предприятий в условиях трансформационной экономики 139
<i>Крючок С. И.</i>	Развитие предпринимательства как важнейшее условие экономического развития 146
<i>Данилевич О. А.</i>	Развитие научно-инновационной деятельности и коммерциализации научных разработок в вузах Беларуси 151

общество

<i>Акулов В. Л.</i>	Слово о политике и «политической элите» 162
<i>Акулов В. Л.</i>	Политическая организация общества и проблема правосубъектности. . . . 170
<i>Шарай Е. А.</i>	Оптимальная модель интегрированной учебно-научно-производственной системы 177

историческое наследие

<i>Усовский А. В.</i>	17 сентября 1939 года — День Воссоединения белорусской нации. 183
-----------------------	---

Председатель редакционной коллегии:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

Басецкий Иван Игнатьевич,
доктор юридических наук, профессор (г. Минск)

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

Воронов Виктор Васильевич,
доктор социологических наук, ассоциированный профессор, ведущий исследователь
Института социальных исследований факультета социальных наук Даугавпилсского университета (г. Даугавпилс, Латвия)

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

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

Дугин Александр Гельевич,
доктор политических наук, директор Центра геополитических экспертиз,
ректор Нового университета (г. Москва)

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

Субетто Александр Иванович
доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук,
профессор кафедры экономической теории Смольного университета (г. Санкт-Петербург)

Криштапович Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор, заместитель директора информационно-аналитического
центра при Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)

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

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

Пелих Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий Академии управления
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Главный редактор:
Шиптенко Сергей Алексеевич,
и. о. председателя общественной организации «Новая экономика»

«Вечный двигатель» мирового кризиса

Байнев Валерий Федорович,

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

Винник Вячеслав Тимофеевич,

экономист (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются механизмы возникновения мирового финансово-экономического кризиса и его влияния на экономику периферийных стран. Предлагаются меры по минимизации негативных последствий кризиса на экономику Республики Беларусь.

In article mechanisms of occurrence of world financial and economic crisis and its influence on economy of the peripheral countries are analyzed. Measures on minimisation of negative consequences of crisis on economy of Byelorussia are offered.

Нет более точного и верного способа переворота существующих основ общества, нежели подрыв его денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах, а сама болезнь протекает так, что диагноз не может поставить ни один из многих миллионов человек.

Дж. М. Кейнс

Введение

Среди экономистов бытует шутка, приписываемая английскому политику Гладстону: «Даже любовь не свела с ума такого большого числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег». Однако, не выяснив всех тонкостей функционирования нынешней мировой финансовой системы, вряд ли можно выпутаться из того хронического, время от времени (1991, 1998, 2009...) обостряющегося до предела экономического кризиса, в котором надежно пребывают страны бывшего СССР, решительно вставшие на путь построения «светлого» рыночно-капиталистического будущего.

В предыдущих номерах журнала [1], а также в [2] подробно охарактеризованы механизмы, надежно встраивающие любую периферийную экономику в глобальную систему эксплуатации мировыми деньгами (долларами-евро). В частности, в [2] показано, что искусственно организованные отклонения параметров функционирования кредитно-денежной системы от общепринятых в цивилизованном мире норм — демонетизация национальной экономики, спекулятивный ссудный процент по кредитам и недооценка (девальвация)

национальной денежной единицы — закономерно ведут к тому, что все экономические успехи периферийных стран трансформируются в рост благосостояния олигархов-людей и олигархов-стран. Ситуация напоминает эксплуатацию на галерах: чем усерднее (инновационнее, эффективнее) налегают на весла рабы-гребцы, тем быстрее придут к месту назначения их господа, и только.

Система межгосударственной эксплуатации долларом-евро настолько проста и изящна, что на первый взгляд может даже показаться, будто принцип ее работы опровергает фундаментальный закон природы о невозможности создания вечного двигателя. И действительно, безудержно печатая разноцветные бумажки — доллары, евро и прочие бессчетные «ценные» бумаги, просвещенный Запад в обмен на эту «макулатуру», словно в волшебной сказке, получает извне совсем-совсем даровые ресурсы. Разумеется, при этом демонстрируя всему миру высокий уровень своего благосостояния и, соответственно, небывалую «эффективность» рыночного, частнособственного капитализма.

Однако на Западе живут далеко не боги, а потому законы сохранения им обойти все же не

суждено. Если в одном месте чего-то прибавит, то в другом месте этого самого ровно столько же и убавит. Нетрудно понять, что источником благоденствия «золотого миллиарда» является огромная дыра в кармане у остальных «незолотых» миллиардов землян, которые добровольно или вынужденно отдают за типографскую продукцию западного «печатного станка» свои природные ресурсы и результаты созидательного труда. Все точь-в-точь как в казино: выигравший игрок, как правило, не афишируя своего успеха, старается тихонько удалиться из игрового зала с сорванным кушем. Зато у вконец проигравшегося — настоящий кризис и истерика по этому поводу. Однако в отличие от казино в нынешней рыночной экономике у проигравшего, как правило, остается полное непонимание того, откуда это у олигархов-людей и олигархов-стран такие сказочные богатства.

В связи с этим поставим перед читателем чрезвычайно актуальный при нынешнем кризисе вопрос: «А можно ли не быть в кризисе, усердно работая за чужие разноцветные фантики-бумажки?» А также зададимся другим вполне назревшим вопросом: «Так что же надо делать, чтобы выйти из кризиса?».

Этапы реализации самой грандиозной аферы всех времен и народов

Нынешний кризис, поставивший на колени не только периферийные, но и даже «второсортные» развитые страны — Исландию, Грецию, Португалию, Испанию и т. д. — зародился не вчера и даже не год-два тому назад, а в далеком 1913 году. Именно в этом году президент США В. Вильсон в обмен на финансирование своей избирательной кампании группой банкиров, подписал эпохальный Акт Федерального Резерва, передавший право печатать доллары США от государства группе ЧАСТНЫХ банков. Нетрудно догадаться, что их владельцами «по счастливому стечению обстоятельств» оказались те самые банкиры, которые приняли столь деятельное участие в судьбе вновь испеченного президента.

Обращаем особое внимание, что, согласно названному Акту, с 1913 г. доллары печатает не американское государство, как это предусмотрено Конституцией США, а входящие в состав Федеральной резервной системы (ФРС) ЧАСТНЫЕ банки. То есть, по сути дела, все доллары для Штатов, а теперь уже и для всего мира печатают всего лишь несколько бесконечно богатых физических лиц! При этом государство США, когда ему необходимы деньги (например, на организацию во-

йны во Вьетнаме, Ираке или Ливии), обращается в ЧАСТНУЮ ФРС за кредитом. Понятно, что, получив этот самый кредит, правительство еще глубже влезает в долги перед этими несколькими физлицами, надежно превращаясь всего лишь в покорный инструмент выполнения их воли.

Захватив в свои руки заветную «печатную машинку», банкиры получили возможность устраивать искусственные кризисы в целях своего дальнейшего обогащения. Так, в 1921 г. конгрессмен Ч. Линдберг, характеризуя экономический катаклизм, постигший США в 1920 г., прямо заявил: *«Акт Федерального Резерва дает возможность создавать кризисы на научной основе. Нынешний кризис — первый, спланированный и просчитанный, как математическое уравнение»*. И действительно, резко увеличивая денежную массу в стране, контролируемые ФРС банки разворачивали масштабное кредитование. Граждане начинали много приобретать, а предприятия в ответ на возросший спрос начинали много производить. В стране провоцировался искусственный экономический бум. Затем в определенный момент денежная масса и, соответственно, кредитование резко сокращались. Граждане прекращали покупать товары, и предприятия быстро оказывались в затруднительном финансовом положении, с огромными долгами по кредитам. Через некоторое время они банкротились и за сущие копейки (банкрот всегда стоит копейки) переходили в собственность банкиров. Благо у тех под рукой есть своя «печатная машинка» и всегда можно напечатать сколько угодно заветной «зелени».

По такому типовому сценарию (с некоторыми вариациями) банкирами с целью наглого захвата чужого бизнеса и имущества организованы первый и все последующие, вплоть до 2008 г., финансово-экономические кризисы. Не случайно и по поводу Великой депрессии, постигшей Штаты и связанные с ними экономики других стран в 1929–1933 гг., конгрессмен Л. Мак Фаден в 1934 г. сказал следующее: *«Это был тщательно продуманный инцидент. Международные банкиры сознательно создали отчаянное положение, чтобы получить контроль над всеми нами»*.

Понятно, что очень скоро США со всей их хваленной демократией и правами человека, словно какое-то по уши влезшее в долги ранчо, превратились в частное владение нескольких физлиц. Не случайно спустя некоторое время все тот же В. Вильсон, как бы раскаиваясь, в 1927 г. заявил: *«Наша промышленная держава контролируется кредитной системой, и наша кредитная система сосредоточена в частных руках. Рост нашей*

страны и вся наша промышленность находятся под контролем нескольких человек... Мы оказались самым безвольным и подконтрольным правительством в цивилизованном мире. Мы больше не правительство народной воли, не правительство, избранное большинством, а правительство под властью небольшой кучки людей». Все произошло именно так, как это представлял себе один из вдохновителей нынешней глобальной долларовой империи М. Ротшильд, заявивший следующее: «Дайте мне возможность выпускать и контролировать деньги в государстве, и мне нет дела до того, кто пишет его законы»...

Некоторые специалисты сегодня открыто высказывают мнение о том, что первая мировая война была развязана, главным образом, на деньги этих самых мировых банкиров с банальной целью уничтожить конкурирующие «печатные машинки», выпускавшие обеспеченные золотом немецкую марку и российский рубль. Точно так же и вторая мировая война была бы принципиально невозможна, если бы не масштабное международное кредитование Германии. И действительно, эта униженная, ослабленная Версальским договором страна после прихода к власти национал-социалистов, благодаря обильным международным кредитам, в считанные годы превратилась в мощную, индустриально развитую державу, быстро поставившую на колени всю Европу. Однако реальной целью этой войны было отнюдь не покорение Европы и даже не разрушение России, которая, несмотря ни на что, в союзе с братскими народами СССР выстояла в предыдущие годы лихолетья. Истинная цель войны была все той же — еще один шаг владельцев американской «печатной машинки» к мировому господству. В то время, пока Европа все еще захлебывалась в крови, добывая фашистского зверя, в 1944 г. в Бреттон-Вудсе собрались представители крупнейших капиталистических держав. Именно в этом американском городке было принято очередное epochальное решение о том, что в послевоенном мире функции мировых денег перейдут главным образом к доллару США, которым, как всегда, удалось безбедно пересидеть военное лихолетье на своем «острове».

Итак, именно в 1944 г. зажегся зеленый свет на пути мировых банкиров к глобальному господству. Ведь теперь уже полмира работало на них за печатаемые в их частной «типографии» зеленые бумажки с портретами. В то время, пока русский и другие братские ему народы терпеливо, за свой счет восстанавливали разрушенное войной хозяйство половины Европы, США и их сателлиты

в обмен на свои зеленые бумажки получали извне СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНЫЕ ресурсы. Это должен иметь в виду всякий, кто сегодня морочит головы нынешнему молодому поколению «преимуществами победившего капитализма». На самом же деле, эта плановая социалистическая система хозяйствования, в отличие от капиталистического мира не имевшая бесплатных ресурсов и все-таки на равных конкурировавшая с ней на протяжении десятилетий, оказалась многократно эффективней.

Однако на пути к созданию мирового правительства во главе с теми самыми бесконечно богатыми мировыми банкирами все еще оставалось несколько серьезных экономических и геополитических препятствий.

Во-первых, для того чтобы устраивать уже не локальные, а глобальные финансово-экономические кризисы с целью ограбления всего мира по отработанной в Штатах технологии (см. выше), требовалось обеспечить возможность печатать доллары в неограниченных количествах. Однако это было принципиально невозможно, поскольку доллары все еще были законодательно обеспечены золотом, а потому их количество в обращении должно было точно соответствовать золотому запасу США. Для устранения этого досадного препятствия президент США Р. Никсон в 1971 г. простым росчерком пера взял да и отменил золотое наполнение американского доллара. И это был еще один гигантский шаг на пути создания глобальной долларовой империи, столь же важный, как подписание Акта Федерального Резерва. Ведь теперь можно было печатать сколько угодно зеленых бумажек с портретами, а значит, получать извне сколько угодно бесплатных ресурсов! А для тех, кто не до конца доверяет платежеспособности американского доллара, был сконструирован и развит мощный военный кулак НАТО во главе с все теми же США, способный образумить всякого сомневающегося в экономических преимуществах рыночного капитализма...

Во-вторых, на политической карте мира все еще оставались колоссальные территории, где не было свободного хождения доллара и, соответственно, огромные ресурсы были неподконтрольны мировым банкирам. Поэтому требовалось во что бы то ни стало обеспечить долларизацию СССР и других стран социалистического содружества. Собственно, для этого и была развязана третья мировая («холодная») война. Хорошо подготовившись к традиционной войне, имея сверхсильные ядерные вооруженные силы и спецслужбы, мы оказались абсолютно не готовы к миро-

воззренческому противостоянию, когда главным оружием стало потребительское отношение к жизни наших сограждан. Широко демонстрируя «преимущества капитализма», достигнутые, однако, за счет наглой долларовой эксплуатации доброй половины человечества, ушлым лидерам капстран и нашей внутренней «пятой колонне» удалось внушить населению соцстран то, что в рыночной казино-экономике не бывает проигравших.

В итоге соцстраны наивно уселись за игровые столы этой самой рыночной казино-экономики и затеяли азартную игру в рынок и демократию с опытными глобальными шулерами, которые за сотни лет весьма поднатерели в раздевании своих конкурентов. Влившись в «братскую» семью капиталистических стран, народы бывшего СССР открыли свои территории для доллара и тем самым согласились работать на дядю Сэма и его поделщиков совсем-совсем даром (точнее за их разноцветные фантики-бумажки). Таким образом, *с политэкономической точки зрения, главная причина всех наших нынешних бед, проблем и кризисов в том и состоит, что мы добровольно отдаем Западу свои природные ресурсы и результаты созидательного труда за «макулатуру» — доллары, евро и прочие бесчисленные «ценные» бумаги.* И это есть не что иное, как наша дань Западной орде, под игом которой мы закономерно оказались после капитуляции в третьей мировой («холодной») войне. Понятно, что, усердно работая за чужие бумажки с портретами, не быть в кризисе невозможно...

Мировой финансово-экономический кризис как очередной акт планомерного ограбления Западом периферийных стран

Итак, после 1971 г. получив возможность неограниченной эмиссии долларов и прочих номинированных в долларах «ценных» бумаг, США и их поделщики, разумеется, запустили свои «печатные машинки» на полную мощь. Ведь это же так приятно решать свои экономические проблемы за счет бесплатных ресурсов, поступающих извне, в обмен на резаную бумагу! Не случайно внешний долг США и прочих цивилизованных стран стал быстро расти. Например, если в 1989 г. внешний долг Штатов составлял 2,7 трлн. долларов, в 2001 — 5,7 трлн, то 16 января 2011 г. он превысил астрономическое значение в 14 трлн. долларов. Кроме того, в августе 2011 г. в наигранных муках в США на глазах у всего мира рождено очередное эпохальное решение о наращивании этого долга еще на 2 трлн. «зеленых». То есть Россия,

Украина, Беларусь, Казахстан, Уругвай, Ботсвана, Гондурас и т. д. будут вынуждены отправить в Штаты и их компаньонам товаров и услуг именно на эту грандиозную сумму. Взамен же мы получим «бумажное благополучие», которым потом станем по кругу расплачиваться друг с другом, перекладывая «зеленые» из одного кармана в другой и благоговейно пересчитывая по ночам.

Следует заметить, что неплохо пристроился к этому сверхприбыльному бизнесу и Европейский Союз со своими многосотмиллиардными антикризисными вливаниями в экономику своих кризисных стран (например, той же Греции). Понятно, что вся эта «макулатура», будучи выброшена в международный оборот, не может не вызывать глобального роста цен на мировых рынках сырья, энергоресурсов, продовольствия, который закономерно транслируется и на Беларусь с ее открытым хозяйством. А потому весь мир, отдавая Штатам и их поделщикам свои природные ресурсы и результаты созидательного труда за их фантики, просто не может не быть в кризисе!

Однако все не так примитивно просто, как это может показаться на первый взгляд. В хитроумной рыночной казино-экономике всему свое время — время делать ставки и время срывать куш. Поэтому кризисы обостряются лишь время от времени, после чего неизбежно наступают периоды относительной стабильности. Причем технология организации искусственных экономических катаклизмов, что самое обидное, остается неизменной, складываясь из одних и тех же стандартных, типовых, повторяющихся от кризиса к кризису этапов. И тем не менее мир в который раз устойчиво наступает на одни и те же грабли!

На первом шаге кризисного цикла осуществляется масштабная эмиссия мировых денег. На Запад из периферийных стран рекой текут реальные экономические блага, а им навстречу — полноводные потоки фантиков-бумажек. То есть сначала, получается, игроки просто входят в рыночное казино. На втором шаге в западных странах разворачивается осуществляемая по всем правилам шоу-бизнеса «раскрутка» каких-либо (сетевых, ипотечных и т. п.) компаний-пустышек. Грошовая стоимость таких компаний начинает быстро расти, «прибыльность» их акций взмывает ввысь. Видя все это, экономическая и политическая элита периферийных стран решается на игру и вкладывает доллары, вырученные от продажи нефти, газа, кофе, бананов, льна, хлопка и т. д., в сверхдоходные «ценные» бумаги таких западных фирм-пустышек. То есть игроки рыночного казино на этом этапе делают свои ставки.

Разумеется, вложенные в акции таких фирм деньги без лишнего шума выводятся их менеджерами, что называется, в надежное место. Однако, благодаря планомерной шумихе в СМИ о «чудотворной» силе генной инженерии, клонирования, интернета, нанотехнологий и т. п., рекламируемая доходность этих «ценных» бумаг продолжает быстро расти, завлекая в казино все новых и новых игроков небывалым джек-потом. Образно говоря, шарик рулетки в это время азартно скачет по ее секторам, выставленный на всеобщее обозрение джек-пот поражает воображение своим размером, а в глазах вошедших в раж игроков бегают ослепляющие разум бесовские искры.

Потом в какой-то момент «вдруг» выясняется, что менеджеры «успешных» западных компаний — обычные воры и жулики. Разгораются громкие, крупные, старательно рекламируемые СМИ скандалы, проводятся показательные судилища над нерадивыми стрелочниками-руководителями типа бедолаги Мэдофа или Танци. В конечном счете, всем становится понятно, что «раскрученные» западные компании — это всего лишь фирмы-пустышки, а их акции вместо сотен долларов стоят жалкие доли цента. Случается «черная пятница (понедельник, вторник, среда, четверг)», когда происходит обрушение фондовых бирж. В процессе этого краха фондового рынка «дорогостоящие» акции компаний-пустышек превращаются в ничто, а их еще совсем недавно счастливые держатели из разных стран мира остаются с макулатурой на руках. То есть шарик рулетки останавливается там, где это изначально запланировано хозяевами игрового заведения, и по залу разносятся отчаянные возгласы прочих игроков, буквально ошарашенных столь крупным кризисом-невезением, «случайно» их постигшим.

Если подвести итоги всей совокупности перечисленных актов тщательно срежиссированного спектакля под названием «Мировой финансово-экономический кризис», то нетрудно обнаружить следующее: и реальные блага (нефть, газ, кофе, бананы, лен, хлопок и т. д.) оказываются в западных странах, и деньги от их реализации — там же. У периферийных же стран на руках остаются лишь «ценные» бумаги обанкротившихся западных компаний и... все то же прежнее горячее желание продолжить (!) азартную игру под благозвучным названием «Рынок и демократия (по-западному)». После этого цикл кризиса, разумеется, повторяется.

В частности, экономисты знают, что предыдущий мировой финансово-экономический кризис «случился» в 2000 г., когда произошло шумное банкротство целого ряда гигантских западных

сетевых и коммуникационных компаний (Enron Corp., WorldCom Inc., Conseco Inc. и др.). На протяжении предыдущих лет их стоимость искусственно раздувалась СМИ, рейтинговыми агентствами и банками, усердно накачивавшими кредитами соответствующий сегмент экономики. В час «X» СМИ дружно перешли к разоблачению махинаций менеджмента этих компаний, а банки, словно по команде, прекратили накачивать кредитами «финансовый пузырь», раздутый на рынках коммуникационных и сетевых технологий.

В итоге произошедший в 2000–2001 гг. грандиозный обвал западных фондовых бирж на общую сумму до 7 триллионов долларов возвестил миру примерно о 5 триллионах долларов безвозвратных потерь, вложенных периферийными странами в акции в одночасье обанкротившихся западных корпораций. Разумеется, победители потом долго утешали проигравших типовыми заклинаниями о том, что во всем, дескать, виновата рыночная неблагоприятно сложившаяся конъюнктура и трудно прогнозируемые рыночные риски...

Увы, нынешний (2009–2010 гг.) кризис организован по той же самой типовой схеме за тем незначительным исключением, что в качестве фирм-пустышек были назначены не сетевые, а связанные с недвижимостью строительные, риэлтерские, ипотечные и т. п. компании. Например, Россия умудрилась вложить более 100 миллиардов долларов в акции американских ипотечных компаний «Фэнни Мэй» и «Фрэдди Мак» едва ли не за месяц до их банкротства.

Кстати, белорусы наивно считают, что если они мудро не ходят в рыночное казино и не играют с глобальными шулерами в их азартные игры, то и не проигрывают. К сожалению, те деньги, что потеряны Россией в процессе участия, например, в американском ипотечном бизнесе, в том числе включают в себя и маржу, образовавшуюся от взрывного роста цен на российские газ, нефть, металлы и т. п. для Беларуси. Немало пота и труда белорусов было «перекачано» на Запад аналогичным образом и в составе российского стабилизационного и производных от него фондов, размещенных в американских банках и таинственно «похудевших» там во время нынешнего кризиса. Да и сам рост мировых цен, спровоцированный перепроизводством долларов-евро, для открытой белорусской экономики — это все равно, что наша дань владельцам глобальной «печатной машинки». Так что, получается, Беларусь точно так же невольно является донором даровых ресурсов для вечно голодного, ненасытного Запада, который сконструировал описанную рыночную

казино-экономику и теперь всеми правдами и неправдами завлекает в свою дьявольскую игру все новых и новых игроков.

Исходя из изложенного, не остается сомнений в том, что вслед за нынешним мировым кризисом где-то в районе 2017 г. (склонные к куражу глобальные олигархи вряд ли оставят без внимания эту неординарную дату!) «случится» очередной глобальный финансово-экономический катаклизм. Есть основания полагать, что произойдет он в сфере экологических или нанотехнологий, куда уже сегодня «заряжаются» ресурсы фирм, до того работавших в сфере недвижимости. А может быть, учитывая знаменательную дату, миру будет преподнесен куда более грандиозный сюрприз, связанный с заменой долларов-евро на какие-нибудь виртуальные глободеньги...

«Невидимая рука» рынка, орудующая «резиновым метром»

Подобно тому, как на рынке-базаре доверчивого покупателя могут обвесить, обсчитать или просто нагло выкрасть из его кармана кошелек, в нынешней рыночной экономике не только открыто грабят с помощью искусственно организуемых кризисов. Нынешние механизмы глобальной эксплуатации куда более изощренны и разнообразны.

Представьте, что покупатель решил на рынке купить гардинное полотно у плутоватого продавца, который пользуется резиновым метром. Скорее всего, придя домой с покупкой, покупатель будет неприятно удивлен, обнаружив, что его гардины много меньше желаемой длины. Аналогичная ситуация сложилась и в нынешней мировой экономике, когда после 1971 г. (см. выше) была упразднена объективная мера стоимости всех товаров и услуг.

Если прежде доллар был обеспечен золотом из расчета 35 долларов за 1 унцию, то сегодня он лишен объективной меры стоимости — золотого содержания, и его курс может свободно «плавать» вверх-вниз относительно других валют, якобы подчиняясь законам рыночной стихии. Получается, что измерение стоимости товаров и услуг в бумажных долларах — это примерно то же самое, что измерение длины резиновым метром.

Разумеется, изготовители-владельцы этого самого доллара «резинового метра» весьма умело и, надо сказать, с пользой для себя орудуют этим хитроумным инструментом. Так, если им требуется оценить произведенный нами продукт и определить количество отпускаемого нами на Запад товара, то «резиновый метр» растягивается. То есть благодаря девальвации стоимость дол-

лара искусственно завышается, а национальная денежная единица периферийной страны, соответственно, обесценивается. В результате Запад на определенную денежную сумму отмеряет себе и получает больше произведенного нами товара. Если же оценивается стоимость произведенного в западных странах и отпускаемого на периферию продукта, то «резиновый метр» сжимается — доллар недооценивается. Это выражается в том, что обменные курсы национальных денежных единиц западных стран по отношению к доллару поддерживаются существенно выше ППС, а доллар, соответственно, искусственно обесценен. В результате такого сжатия «резинового метра» периферийные страны при торговле с развитыми державами на ту же самую сумму получают меньше произведенного на Западе товара. В этом заключается суть неэквивалентного обмена, господствующего в современной международной торговле. Причем этот обман стал возможным главным образом после того, как у мира в 1971 г. украли эталон — «всеобщую меру стоимости» в виде золотого содержания доллара и перешли к системе плавающих обменных курсов.

Разумеется, многие ведущие западные страны, ощутив на себе негативные последствия от измерений «резиновым метром», поспешили найти для себя другой эталон, который функционировал бы в прежнем качестве (меры стоимости) и не зависел от умело управляемой рыночной стихии. Хорошо известно, что с 1995 г. международные институты (Всемирный банк, МВФ, ООН и др.) для адекватных международных сопоставлений систематически определяют и широко используют обменные курсы валют, определяемые на основе «паритета покупательной способности» (ППС) [3]. Объективность обменного курса при этом достигается за счет того, что в качестве стабильной меры стоимости (подобно тому, как это было с золотом до 1971 г.) используется набор (корзина) из почти 3000 сопоставимых стандартных экономических благ. Так, если в 2010 г. в Штатах такая корзина стоила N долларов, а в Беларуси — $1217 \cdot N$ рублей, то и справедливый, определяемый реальной покупательной способностью валют обменный курс составлял 1217 рублей за доллар. Однако официальный обменный курс белорусского рубля в 2010 г. составил 2978,1 рублей за доллар, то есть был занижен. Или, что есть то же самое, доллар в 2010 г. был искусственно переоценен в 2,4 раза. Иными словами, «резиновый метр» при оценке труда белорусов был соответствующим образом растянут, а значит, труд белорусов, овеществленный в произведенных товарах, был обесценен в те же 2,4 раза. Разумеется,

нынешняя девальвация еще больше усугубила для нас ситуацию неэквивалентного обмена, существенно ухудшив условия и потери Беларуси в международной торговле [3].

Следует пояснить, что аналогичная ситуация искусственной недооценки относительно ППС национальных денежных единиц характерна не только для Беларуси, но и для России, Украины, Казахстана и всех других периферийных стран. Немногочисленные же технологически развитые страны — Германия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония и т. п. — все без каких-либо исключений поддерживают обменные курсы своих национальных валют выше ППС. Образно говоря, лидеры мировой экономики предпочитают размещаться на палубе нашего общего глобального финансового корабля, располагаясь выше своеобразной «ватерлинии», соответствующей ППС. Всех прочих же своих коллег-конкурентов по рынку они опускают существенно ниже этой самой «ватерлинии», размещая их в трюме корабля — там, где, собственно говоря, и положено плыть рабам-невольникам.

Поэтому вполне закономерно, что лидеры мировой экономики за счет неэквивалентного обмена в международной торговле получают дополнительные выгоды, которые, однако, математически точно равны нашим издержкам. Все точь-в-точь как в казино или на рынке-базаре — ту часть гардинного полотна, которую в описанном выше примере ушлый продавец сэкономил с помощью сжатого «резинового метра», он просто забирает себе как бесплатную дань. Точно так же, покупая полотно у других, владелец «резинового метра», будьте уверены, постарается до предела растянуть его. При этом ему сегодня еще и хватает наглости утверждать, будто измерение нашего отпускаемого ему товара с помощью растянутого «резинового метра» (искусственно переоцененного доллара или, что есть то же самое, кратно недооцененного белорусского рубля) нам же и выгодно. И что самое обидное — у нас хватает глупости ему верить!

Образно говоря, пресловутая «невидимая рука» рынка, на этот раз вооруженная не кистем финансового кризиса, а высокотехнологичным «резиновым метром», все так же умело и незаметно (на то она и невидимая!) шарит по нашим карманам. В итоге складывается традиционная для славян безрадостная картина — битый небитого везет!

Освободиться от ига западной орды

К сожалению, в настоящее время речь может идти лишь о минимизации неизбежных для Беларуси потерь от глобального кризиса и эксплуата-

ции долларом за счет мер тактического, локального характера. Для этого необходимо использовать опыт технологически развитых стран и уйти от измерения результатов своего труда «резиновым метром», перейдя к использованию нового объективного эталона — ППС. Поэтому официальный обменный курс должен быть ориентирован на ППС (в настоящее время он составляет менее 2000 рублей за доллар) [2, 3]. Такой подход выглядит вполне обоснованным. Тем более он общепринят в технологически развитых странах, которые все без исключений поддерживают обменные курсы своих денежных единиц существенно выше ППС, чем выгодно отличаются от периферийных стран, в разы занижающих стоимость своих национальных денег.

Кроме того, следует учитывать, что валюта необходима для экономики в целом. Вопросы ее распределения для решения задач социально-экономического развития, с одной стороны, и на закупки зарубежных потребительских товаров, с другой, невозможно решать только спросом и предложением. Структура распределения валюты зависит от «мировоззренческого выбора» народа. Именно этот инструментарий положен в основу жизнедеятельности любой благоразумной семьи, когда основная часть заработанных средств сначала направляется на решение общесемейных задач (строительство жилья, образование, воспитание детей и т. п.), а оставшаяся часть — на удовлетворение обоснованных интересов каждого домохозяйства. Следовательно, согласование пропорции в распределении иностранной валюты, направляемой на развитие реального сектора экономики (на накопление и производственное потребление) и на закупки зарубежных потребительских товаров (на потребление) должно определяться не стихией спроса и предложения, а осознанным «мировоззренческим выбором». Если выбор подчиняется желаниям, страстям и неумной жажде потребления, а не разуму и чувству ответственности за будущее детей и внуков, то результат очевиден и явно будет плачевным для страны и народа в целом. Это примерно то же самое, как если бы в семье все заработанное тратилось на жвачку, кока-колу, надувные шарики и прочие забавы для малолетних детей, а заготовка корма для кормилицы-коровы и ремонт прохудившейся крыши финансировались по остаточному принципу.

Вот почему объем валютных средств, направляемых в сферу потребления (для закупки импортных вещей и продуктов), может и должен распределяться по товарной номенклатуре на рыночных условиях, исходя из рыночных цен на конкретные товары. И какие бы ни складывались

на них цены, надо обеспечить, чтобы они не смогли дестабилизировать сферу производства, не повлияли на решение вопросов социально-экономического развития страны. Опыт развития Японии, многих западных стран и современного Китая тому подтверждение.

По-нашему мнению, комплексное решение указанных задач входит в компетенцию специального органа управления, например, Национального Комитета Развития. Экспортеры, зарабатывающие валюту, должны по-прежнему сдавать ее государству (в ведение Национального Комитета Развития) в объеме от 25 до 50% валютной выручки по официальному курсу, определяемому ППС. Повторим еще раз, что ППС сегодня общепризнан в цивилизованном мире, включая МВФ, Всемирный банк, ООН и т. д., в качестве реального, справедливого обменного курса национальных валют. Поэтому наша ориентация на него будет не чем иным, как приобщением к общепринятой в западных странах практике измерения результатов труда (например, того же ВВП) на базе ППС.

Удовлетворение же нужд стратегически значимых, жизненно важных (например, оборонных или инфраструктурных) предприятий в инвалюте также будет осуществляться по официальному обменному курсу на основе ППС. Спрос со стороны прочих импортеров, которым валюта необходима для производственного потребления, будет удовлетворяться путем предоставления им необходимых валютных средств с тем или иным повышающим относительно ППС коэффициентом в зависимости от принадлежности заявленного к финансированию проекта к тому или иному приоритетному направлению развития. Условно говоря, для сельскохозяйственных предприятий в целях закупки ими горюче-смазочных материалов в пределах норм может быть установлен повышающий относительно ППС коэффициент 1,2, а для отечественных промышленных предприятий, производящих бытовую технику для нужд населения, скажем, 1,5 и т. п. Понижение коэффициента при финансировании прорывных инновационных, нацеленных на внедрение новой техники и технологии проектов может и должно стать дополнительным стимулом перехода к инновационной экономике и модернизации народного хозяйства.

Оставшаяся после финансирования приоритетных проектов валюта должна быть направлена на валютно-фондовую биржу, на которой и определится обменный курс доллара для прочих импортеров и потребителей импортных услуг и товаров. Точно так же и предприятия-экспорте-

ры должны иметь возможность продать излишки заработанной ими валюты на бирже по коммерческому курсу. В итоге валюта будет доступна коммерческим структурам и населению, а предприятия реального сектора экономики избегут ситуации искусственной убыточности и банкротства из-за удорожания импортируемых ресурсов вследствие резко подорожавшей по вине потребительского сектора инвалюты.

Кстати, множественность валютных курсов и другие валютные ограничения являются общепринятой антикризисной практикой в технологически развитых странах [4]. Известно, что в Германии в свое время использовалось несколько обменных курсов, а во Франции их было целых десять. Те или иные валютные ограничения поддерживались в Японии до 1979 г., а во Франции и Италии — вплоть до 1989 г. [5, с. 477]. При этом, думается, если обычные помидоры или колбаса в рыночной экономике могут стоить в разных магазинах по-разному, то и разная стоимость инвалюты для разных групп потребителей — вполне обычная рыночная практика. Вот только Запад почему-то настойчивого требует от нас «совковой» уравниловки на валютном рынке, подразумевающей, что доллар будет торговаться по единому, унифицированному курсу и для тех, кто тратит валюту на удовлетворение жизненно важных запросов общества, и для тех, кто бездарно расходует ее на импортный ширпотреб.

К сожалению, наши западные коллеги устами МВФ усиленно, навязчиво продавливают вариант скорейшей унификации обменного курса, когда подверженный субъективным факторам (панике, ажиотажу, инфляционным ожиданиям) потребительский сектор навязет-таки единый обменный курс доллара-евро производственному сектору. Очевидно, что этот курс установится еще выше нынешнего официального обменного курса доллара, а значит, сфера производства станет еще более убыточной из-за возросших затрат на ресурсы, которые необходимо закупать за искусственно вздорожавшую инвалюту. После этого можно будет довести производственный сектор до ситуации банкротства и по бросовым ценам (банкрот всегда стоит в разы дешевле) скупить, захватить наконец-то белорусские стратегические активы. Думается, что именно эта давняя цель лежит в основе нынешней по-отечески теплой, трогательной до слез заботы МВФ о стабилизации белорусского валютного рынка.

В связи с этим следует отметить, что на сегодня главной задачей белорусского государства является предотвращение искусственного обес-

ценения национальных стратегических активов и их захвата долларowym капиталом. Ее решение возможно на пути определения приоритетных направлений расходования валюты и строгого контроля ее распределения сначала на запросы жизненно важных, стратегически значимых предприятий и отраслей, а уж потом — на прочие нужды. Только устранив указанную угрозу, можно будет приступить к решению проблем вопиющего отклонения от общепринятых в цивилизованном мире значений других параметров функционирования кредитно-денежной системы, повысить коэффициент монетизации экономики до оптимального значения и вернуть стоимость кредитных ресурсов с заоблачных высот на приемлемый для отечественных предприятий уровень [1, 2, 3].

Фундаментальное же решение указанных проблем связано с освобождением от ига западной орды, навалившейся на страны бывшего СССР в лихие 90-е годы и обложившей всех нас непосильной, обескровливающей экономику и души людей данью. Понятно, что новое «поле Куликово» возможно осуществить лишь коллективными усилиями братских народов России, Украины, Беларуси и других стран бывшего СССР. Задача отнюдь не выглядит неразрешимой. Во-первых, мы неизбежно и неоднократно изгоняли со своей земли всех без исключения оккупантов. Во-вторых, наши братские народы умны и трудолюбивы. Советская цивилизация, на равных соперничавшая с мировой системой капитализма на протяжении десятилетий и по многим направлениям опередившая ее, уже доказала свою состоятельность и

полную самодостаточность. Решительно избавившись от нахлебничества пронырливых, ушлых финансовых иллюзионистов с Запада, мы вновь можем и должны стать оплотом мира и справедливости на Земле. Установление нравственного мирового порядка на планете — вот миссия русского (великороссов, малороссов и белорусов) и других братских нам народов. И наконец, в-третьих, законы природы простым смертным все-таки опровергнуть не дано, а потому вечный двигатель бесконечного грабежа все-таки невозможен!

Литература

1. Байнев, В. Ф. Система неокolonизации XXI века / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Новая экономика. – 2009. – №5–6. – С. 3–11.
2. Байнев, В. Ф. Опираясь на объективные законы экономики / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Коммунист Беларуси. Мы и время. – 3 сент. 2011 г. – №36(767). – С. 4–5.
3. Байнев, В. Ф. Валютный кризис в Беларуси, или Каков на самом деле справедливый обменный курс доллара / В. Ф. Байнев, В. Т. Винник // Коммунист Беларуси. Мы и время. – 23 июля 2011 г. – №30(761). – С. 4–5.
4. Валютные ограничения. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org>. – Дата доступа : 15.06.2011.
5. Тарасов, В. И. Деньги, кредит, банки: уч. пособие / В. И. Тарасов. – Минск : Мисанта, 2003. – 512 с.

*Материал поступил
в редакцию 18.09.2011*

Управление эффективностью малого и среднего бизнеса

Гончарук Анатолий Григорьевич,

*доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой менеджмента и финансов
Одесской национальной академии пищевых технологий (г. Одесса, Украина)*

В статье обосновано применение метода оболочки свободного размещения в управлении эффективностью деятельности предприятия. Разработаны методические положения по управлению эффективностью не крупного предприятия на основе конкурентного бенчмаркинга, позволяющие поэтапно вырабатывать и принимать стратегические решения, обеспечивающие достижение границы эффективности и лидерство на рынке.

The application of free disposal hull method in enterprise performance management is ground. Methodical provisions for performance management of small and medium enterprises with implementation of competitive benchmarking are developed. They enable phased develop and make the strategic decisions, which achieve the efficiency frontier and market leadership.

В существующих условиях ограниченности инвестиционных ресурсов и дороговизны банковских кредитов малому и среднему бизнесу весьма непросто выдерживать конкуренцию с крупными производителями. Разработка и внедрение инноваций собственными силами для не крупного предприятия является практически неосуществимой задачей. Даже в случае наличия достаточных ресурсов инновации не всегда приносят успех предприятию, поскольку прохождение всех стадий разработки и создания новой техники, технологий и продукции — весьма длительный процесс, а динамичная конкурентная среда и глобализированный рынок не дают времени на долгие раздумья. В связи с этим разумным шагом для большинства не крупных предприятий является выбор конкурентной стратегии, основанной на копировании продукта, процессов и технологий, так называемая стратегия последователя. По мнению Т. Левита [1], такая стратегия не менее эффективна, чем стратегия инновационных продуктов.

Выбирая стратегию последователя в отраслях с жесткой конкуренцией и большим числом компаний на рынке, руководство предприятия сталкивается с проблемой выбора объекта для преследования, который позволит с минимальными затратами осуществить развитие бизнеса. С этой проблемой помогает справиться конкурентный бенчмаркинг, который, по мнению Р. Боксвелла [2], является наиболее трудным видом бенчмаркинга,

и заключается в измерении и улучшении функций, процессов, деятельности, продукции или услуг предприятия до и выше уровня конкурентов. Предлагая методологию конкурентного бенчмаркинга, одни ученые акцентируют внимание на различных управленческих аспектах, включая управление качеством и персоналом [3], другие рассматривают лишь аналитические инструменты для измерения сравнительных характеристик [4, 5], третьи ограничиваются общими теоретическими выкладками и увязывают бенчмаркинг с постоянными инновациями [6]. В то же время, методических положений, предназначенных для осуществления этого вида бенчмаркинга и его важных составляющих как метода управления эффективностью деятельности предприятия, до сих пор нет.

Данное исследование направлено на разработку методических положений по осуществлению управления эффективностью деятельности не крупного предприятия на основе конкурентного бенчмаркинга в условиях осуществления стратегии последователя.

Термин «управление эффективностью» не является новым для отечественной науки. Еще в 1980-е годы Б. Смехов [7] рассматривал данное понятие в макроэкономическом аспекте для описания возможностей повышения эффективности общественного производства. Позднее оно стало употребляться и в микроэкономическом аспекте. В исследованиях периода экономической транс-

формации под управлением эффективностью предприятия подразумевалось осуществление ряда управленческих функций (планирование, измерение, анализ, контроль) в отношении отдельных показателей эффективности производства и финансовых результатов, например, производительности труда или прибыли, с целью обеспечения их роста [8–11]. Однако, учитывая особенности трансформационного периода, данные исследования были направлены на выживание предприятий в условиях кризиса, вызванного разрушением централизованной системы планирования, разрывом хозяйственных связей, неопределенности перспектив развития, и потому их результаты преимущественно носили специфический антикризисный и краткосрочный характер. Кроме того, они полностью опирались на методологию измерения и анализа эффективности социалистического предприятия [12], которая по отмеченным выше причинам в рыночных условиях перестает быть эффективной.

В последние годы в отечественной науке уделялось мало внимания проблеме управления эффективностью предприятия [13, 14], которое рассматривается как «целенаправленное оперативное регулирование деятельности по направлениям управления эффективностью для обеспечения соответствия фактического состояния предприятия заданным параметрам» [15, с. 7]. Такая трактовка исследуемого понятия весьма ограничена, поскольку она:

- загоняет процесс управления эффективностью в узкие временные рамки (оперативность);
- функционально ограничивает его лишь регулированием, упуская из рассмотрения другие важные функции управления — планирование, оценка, анализ, контроль и т. д.;
- не учитывает внутренние и внешние условия работы предприятия, например, ресурсное обеспечение, степень конкурентности рынка.

В данном исследовании под управлением эффективностью понимается особый подход менеджмента, созданный для обеспечения эффективной работы предприятия и описывающий методологию, измерения, процессы, методы, методики, системы и программное обеспечение, которые используются для диагностики, анализа, контроля и обеспечения роста эффективности деятельности предприятия. Основной задачей управления эффективностью является обеспечение непрерывного и устойчивого роста эффективности деятельности предприятия.

Выбор бенчмаркинга в качестве основы для разработки методических положений основыва-

ется на результатах предыдущих исследований [16], которые установили, что бенчмаркинг является универсальным средством. Различные его виды взаимно дополняют друг друга, не допуская кризисных ситуаций, что позволяет рассматривать его как действенный метод управления эффективностью и развитием предприятия.

Предлагаемые нами положения основываются на использовании непараметрической методологии оценки и анализа эффективности, которая имеет ряд преимуществ в сравнении с другими методами [17]. В частности, для решения задачи поиска оптимального конкурента, на которого может равняться анализируемое предприятие, нами предлагается использовать метод оболочки свободного размещения (ОСР). Данный метод был впервые предложен Д. Депринсом и др. [18]. В отличие от более популярного в теории и практике непараметрического метода анализа оболочки данных (DEA), ОСР имеет важные преимущества, которые делают его использование в поиске оптимальных конкурентов более предпочтительным, в частности:

- 1) отклоняет гипотезу о выпуклости (вогнутости) границы производственных возможностей (эффективности), в то время как для DEA выпуклость является основной гипотезой;
- 2) не включает в границу эффективности точки на линиях, соединяющих наиболее эффективные предприятия;
- 3) не имеет многочисленных ограничений, связанных с технологией производства;
- 4) исключает из рассмотрения гипотетические (не существующие) предприятия, анализируя лишь фактические параметры реальных конкурентов.

Основная цель разработки ОСР состояла в обеспечении гарантии того, что оценки эффективности являются результатом лишь фактически рассматриваемых параметров, а не гипотетических [20]. Так, например, такие точки (предприятия), как Q' на рис. 1, не принимаются во внимание, поскольку они не являются фактически наблюдаемыми объектами, а были вычислены (выведены) и являются гипотетическими.

На рис. 1 представлен простейший пример построения границы эффективности методом ОСР для случая производства одного вида продукции из двух видов ресурсов x . Граница, соединяющая множество представленных предприятий, на рисунке представляет собой «оболочку», определяющую минимальный набор предприятий, включающий в себя все производственные возможности, которые могут быть получены в результате

наблюдений. Формально это выглядит следующим образом:

$$P_{\text{ОСР}} = \{(x, y) | x \geq x_j, y \leq y_j, x, y \geq 0, j=1, \dots, n\}, \quad (1)$$

где $x_j (\geq 0)$, $y_j (\geq 0)$ являются фактически исследуемыми параметрами для $j=1, \dots, n$ предприятий. Ни одна точка, находящаяся ниже функции (линии) на рис. 1, не отвечает свойствам набора производственных возможностей $P_{\text{ОСР}}$.

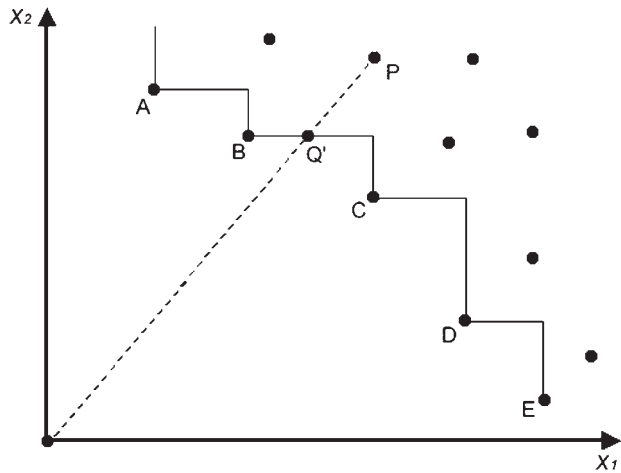


Рис. 1 — Граница эффективности ОСР и предприятия

Модель ОСР, ориентированная на входные ресурсы, с использованием смешанного целочисленного программирования может быть записана следующим образом:

$$\begin{aligned} & \min \theta^{\text{ОСР}}, \\ & \text{при условии:} \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \leq \theta^{\text{ОСР}} x_{i0}, i = 1, 2, \dots, m \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, r = 1, 2, \dots, s \\ & \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1, \lambda \in \{0, 1\} \end{aligned} \quad , \quad (2)$$

где $\theta^{\text{ОСР}}$ — скаляр, определяющий эффективность i -ого предприятия;

λ — бинарная переменная, принимающая только два значения: 0 или 1.

Таким образом, метод ОСР определяет фактические предприятия, включенные в границу, как эффективные. Польза от его использования в конкурентном бенчмаркинге заключается в том, что данный метод для любого неэффективного предприятия позволяет установить ближайшее

фактическое предприятие, лежащее на границе эффективности. Последнее для него является оптимальным с точки зрения снижения затрат объектом-эталонам.

Предлагаемые методические положения по управлению эффективностью деятельности не крупного предприятия на основе конкурентного бенчмаркинга, которое выбрало для себя стратегию последователя и не осуществляет разработку собственных инноваций, включает следующие основные этапы (рис. 2):

- 1 этап — формирование выборки предприятий (конкурентов);
- 2 этап — отбор показателей деятельности предприятий (конкурентов);
- 3 этап — построение границы эффективности с помощью метода ОСР;
- 4 этап — выбор эффективного предприятия-эталона;
- 5 этап — анализ возможностей для выработки решения по ликвидации отставания от предприятия-эталона;
- 6 этап — принятие решения по усовершенствованию и повышению эффективности деятельности исследуемого предприятия;
- 7 этап — мониторинг результатов реализации принятых решений.

Работу предлагаемых положений покажем на примере предприятий молочной промышленности Украины.

Первый этап. По данной отрасли нами было отобрано 60 функционирующих предприятий с численностью работников до 1000 человек, основным видом производимой продукции которых являются молочные продукты, поставляемые главным образом на внутренний рынок. Отобранные предприятия имеют различную форму собственности и организационно-правовую форму от частного предприятия до открытого акционерного общества. Общий объем выпуска продукции по выборке превышает 4,6 млрд. грн.

Второй этап. В качестве входных параметров (ресурсов) производства нами рассматриваются материальные затраты, амортизация основных фондов и численность персонала, которые достаточно полно характеризуют использование основных факторов производства: предметов труда, средств труда и живого труда. В качестве выходного параметра (продукта) используется выпуск готовой продукции (в оптовых ценах предприятия без НДС и акциза).

Описательная статистика исследуемой выборки предприятий по выбранным параметрам отражена в табл. 1.



Рис. 2 — Управление эффективностью деятельности не крупного предприятия

Третий этап. Для построения границы эффективности и определения оценок относительной эффективности по каждому предприятию выборки использовался метод ОСР, модель (2) и программный продукт DEA Frontier.

По результатам оценки, 33 предприятия оказались на границе эффективности, именно они могут стать эталоном для конкурентной стратегии последователя для остальных предприятий выборки.

Четвертый этап. Выбранный метод позволяет установить ближайшее предприятие-эталон (benchmark), т. е. лежащее на границе эффективности, достижение уровня эффективности работы которого может быть осуществлено неэффективным предприятием с минимальными затратами. Так, например, согласно результатам анализа для ОАО «Галактон» таким эталоном является ОАО «Молочник», который превосходит его по уровню производительности труда на 16%, фондоотдачи — на 27% и по уровню материалоотдачи — в 2,5 раза. Это означает, что выбор стратегии последователя позволит ОАО «Галактон» взглянуть на данные цифры как на резервы роста показателей эффективности и в перспективе устранить отставание по ним.

Пятый и шестой этапы. Если предприятие-эталон выпускает близкую по своим потребительским свойствам продукцию, работает в том же сегменте рынка, то на отстающем по уровню эффективности предприятии необходимо, прежде всего, искать недостатки в системе маркетинга, логистики, технологическом процессе и органи-

зационно-управленческой системе, т. е. внутренние факторы относительно низкой эффективности. Выявленные недостатки в работе внутренних систем предприятия могут быть устранены с помощью инструментов процессного бенчмаркинга [19], позволяющего улучшить отдельные процессы, операции и функциональные направления работы предприятия.

Седьмой этап. По результатам реализации принятых решений руководством предприятия осуществляется контроль по их соответствию поставленным целям и устранению основных проблем. Если цели не достигаются, а проблемы не решены, то отслеживается вся последовательность проведения бенчмаркинга на предмет наличия ошибок. Выявление ошибок является основанием для возврата процесса на тот этап, на которой они были совершены, например, на этап отбора показателей деятельности предприятий выборки при обнаружении в них неточностей.

В случае отсутствия существенного влияния внутренних факторов необходимо выработать стратегию, устраняющую влияние внешних рыночных факторов, приводящих к разрыву в уровне эффективности и относительно низким объемам продаж. Здесь можно предложить следующие варианты для стратегии последователя:

- дублирование продукта, упаковки предприятия-эталона и реализация товара на рынке, где еще не представлена его продукция;
- копирование продукции, названия и упаковки товаров предприятия-эталона, допуская малозначительные или малозаметные отличия;

Таблица 1 — Описательная статистика по выборке предприятий

Параметры	Характеристики выборки		
	Средняя	Медиана	Станд. откл.
Материальные затраты, тыс. грн.	43 549	22 332	49 208
Амортизация, тыс. грн.	2016	616	3059
Численность персонала, чел.	345	253	308
Объем производства, тыс. грн.	77 020	33 587	94 843

– воспроизводство некоторых характеристик продукта предприятия-эталона, но сохранение различий в упаковке, рекламе, ценах и т. п.;

– видоизменение или улучшение продукции предприятия-эталона, начиная с каких-либо других рынков, чтобы избежать прямого столкновения интересов.

Такие варианты стратегии последователя не только позволяют достичь уровня эффективности предприятия-эталона, но и дают возможность предприятию ее реализующему стать претендентом на лидерство в своем сегменте рынка. Достижение лидирующего положения на рынке означает окончание реализации стратегии последователя и выбор новой стратегии развития предприятия и достижения успеха.

Таким образом, исследование управления эффективностью не крупного предприятия на основе бенчмаркинга позволяет сделать следующие выводы:

– применение метода оболочки свободного размещения в конкурентном бенчмаркинге позволяет установить оптимальное с точки зрения снижения затрат предприятие-эталон для осуществления дальнейшего совершенствования различных направлений деятельности анализируемого предприятия;

– разработанные методические положения по осуществлению управления эффективностью не крупного предприятия на основе конкурентного бенчмаркинга позволяют поэтапно вырабатывать и принимать обоснованные стратегические решения, обеспечивающие достижение границы эффективности и лидерство в своем сегменте рынка.

Литература

1. Левит, Т. Инновации в бизнесе: сб. статей. Harvard Business Review / Т. Левит. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2007. – 190 с.
2. Boxwell, R. J. Benchmarking for Competitive Advantage / R. J. Boxwell. – New York: McGraw-Hill Professional Publishing, 1994. – 224 p.
3. Lobo I. Competitive benchmarking in the air cargo industry: Part I / I. Lobo, M. Zairi // Benchmarking: An International Journal. – 1999. – Vol. 6, № 2. – P. 164–191.

4. Raa, T. ten The Economics of Benchmarking: Measuring Performance for Competitive Advantage / T. ten Raa. – New York: Palgrave Macmillan, 2009. – 128 p.

5. Коваленко, О. В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством / О. В. Коваленко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 140–145.

6. Дубоделова, А. В. Класифікація видів і сфери застосування бенчмаркінгу в системі менеджменту підприємства / А. В. Дубоделова, О. В. Юринець, А. В. Катаєв // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 102–106.

7. Смехов, Б. М. Управление эффективностью / Б. М. Смехов. – М.: Политиздат, 1984. – 222 с.

8. Скобелева, И. П. Формирование и управление эффективностью деятельности предприятия в рыночной экономике: автореф. дис. ... доктора экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И. П. Скобелева. – СПб., 1993. – 42 с.

9. Драгун, Л. М. Система управління ефективністю виробництва (на прикладі ремонтних служб промислових підприємств будіндустрії): дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05/ Л.Н. Драгун. – Д., 1993. – 388 с.

10. Белов, В. С. Управление прибылью. Проблемы выбора. Принятие финансовых решений: [монография] / В. С. Белов, Н. Н. Селезнева, И. П. Скобелева. – СПб.: Приоритет, 1996. – 94 с.

11. Бабенко, А. Г. Управление повышением производительности труда / А. Г. Бабенко. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1996. – 269 с.

12. Скобелева, И. П. Эффективность предприятия в конкурентной экономике / И. П. Скобелева. – СПб.: ЛИВТ, 1992. – 132 с.

13. Куденко, Г. Е. Управление эффективностью хозяйственной деятельности промышленного предприятия / Г. Е. Куденко. – Донецк : Вебер, 2003. – 239 с.

14. Тадыка, И. Б. Управление эффективностью производства. Системно-синергетический подход / И. Б. Тадыка. – Одесса : ИПРЭИ НАНУ, 2007. – 328 с.

15. Куценко, А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка на управління підприємствами» / А.В. Куценко. – Полтава, 2007. – 20 с.

16. Гончарук, А. Г. Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия: [монография] / А. Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2008. – 288 с.

17. Гончарук, А. Г. Методические положения по проведению оценки и анализа эффективности промышленного производства: [науч.-метод. пособ.] / А. Г. Гончарук. – Одесса : Астропринт, 2009. – 100 с.

18. Deprins, D. Measuring Labor Efficiency in Post Offices / D. Deprins, L. Simar, H. Tulkens / The Performance of Public Enterprises: Concepts and Measurements. – Amsterdam : North-Holland, 1984. – P. 243–267.

19. Cooper, W. W. Introduction to Data Envelopment Analysis and Its Uses: With DEA-Solver Software and References / W. W. Cooper, L. M. Seiford, K. Tone. – New York: Springer, 2006. – 354 p.

20. Binder, M. Achieving internal process benchmarking: guidance from BASF / M. Binder, B. Clegg, W. Egel-Hess // Benchmarking: An International Journal. – 2006. – Vol. 13, № 6. – P. 662–687.

*Материал поступил
в редакцию 12.06.2011*

Вихревые и волновые модели инновационных процессов

Громов Виктор Иванович,

кандидат экономических наук, профессор кафедры банковского дела, анализа и аудита Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)

Анализируются вихревые и волновые модели инновационных процессов, рассматривается проблематика управления данными процессами на основе авторских расчетов. Показана возможность моделирования инновационных макрогенераций на основе их представления в виде обобщенных ресурсных потоков.

Vortical and wave models of innovative processes are analyzed, the problematics of a data control by processes on the basis of author's calculations is considered. The possibility of innovative macro generations modeling based on their image as integrated resource flows was showed.

Макрогенерации

Качественно особым способом переноса социально-экономической энергии являются инновационные вихри, возникающие в макрогенерациях. В экономике Республики Беларусь явно выделяются несколько макрогенераций. Самая крупная из них макрогенерация машиностроительного комплекса, включающая как флагманы отечественной промышленности (МТЗ, БелАЗ, БелавтоМАЗ, Гомсельмаш и др.), так и ряд более мелких предприятий, уже входящих в товаропроизводящую сеть машиностроительной макрогенерации или стоящих «в очереди» на вхождение. Другой особо бурно растущей макрогенерацией экономики является подотрасль электроники и программирования. Она так быстро осваивает свою специфическую ресурсную базу в виде интеллектуального потенциала страны, что уже не хватает не только высококвалифицированных программистов, но и выпускников вузов по данному профилю. Развитию инновационных макрогенераций способствует реальная государственная политика: создание белорусской «силиконовой долины», ориентация на инновационный путь развития.

Примером развивающейся макрогенерации в Республике Беларусь могут служить подотрасли, тяготеющие к автостроению: производство шин, стальной проволоки, автопроводов, троллейбусов, грузовиков, тракторов. Коэффициенты корреляции временных рядов развития данных отраслей, согласно шкале Чеддока, достаточно высоки, что может служить, как и значение ротора

S , критериями связности отдельных отраслей в макрогенерацию и использоваться в анализе эффективности функционирования товаропроизводящих сетей. Источником энергии макрогенерации является потенциал инновации, который характеризуется потенциальной энергией ($E_{\text{пот}}$)

$$E_{\text{пот}} = m \frac{d^2 s}{dt^2} s$$

и потребностью в капитале r , $S(t)$ — это функция ресурсного потока, m — величина массы капитала [1].

Если потенциал инновации достаточно велик, начинается вихреобразный процесс образования экономических структур, поддерживающих инновационный процесс (физическим аналогом этого процесса являются вихри Бенара). В него втягиваются дополнительные капиталы, смежные отрасли, новые предприятия, организуются товаропроизводящие и товаропроводящие сети и т. д. То есть образуется инновационная макрогенерация или инновационный вихрь.

Особенности макрогенераций [2, 3]:

- они возникают периодически, сопровождаются бизнес-циклами, срок жизни макрогенераций зависит от срока жизни породивших их инноваций;
- срок жизни инноваций, как правило, превышает частоту появления инноваций;
- в рамках краткосрочного периода t одновременно существует несколько макрогенераций;
- отношения между макрогенерациями в период t зависят от типа неравновесных процессов, характерных для них. Если потребность в продук-

ции инновации, определяющей макрогенерацию, больше ее возможностей, то такая макрогенерация растет и, вообще говоря, подавляет те макрогенерации, у которых потребности ниже возможностей (как правило, старые макрогенерации).

Так, по исследованию В. Маевского, в США в 90-е годы действовало 14 макрогенераций, из которых одна молодая была растущей, а остальные сокращались. Лишь небольшая часть американской экономики (около 5,5% от ВВП) получала инновационную предпринимательскую прибыль. Источником энергии инновационного вихря является сама инновация, возбуждающая дополнительную социально-экономическую активность во всех сферах социума.

Связность инновационной макрогенерации задается ротором общего ресурсного потока S . Для трех взаимосвязанных инновационных подотраслей i, j, k .

$$\text{rot}S = i \left(\frac{\partial s_2}{\partial m_3} - \frac{\partial s_3}{\partial m_2} \right) + j \left(\frac{\partial s_3}{\partial m_1} - \frac{\partial s_1}{\partial m_3} \right) + k \left(\frac{\partial s_1}{\partial m_2} - \frac{\partial s_2}{\partial m_1} \right)$$

Величина ротора S показывает связность или «закрученность» макрогенерации, определяет степень ее вихреобразности. Ротор макрогенерации отражает резонансные свойства взаимодействующих процессов развития смежных отраслей. Дивергенция макрогенерации

$$\text{div}S = \frac{\partial s_1}{\partial m_1} + \frac{\partial s_2}{\partial m_2} + \frac{\partial s_3}{\partial m_3}$$

показывает расходимость макрогенерации по отдельным отраслям.

Скорость роста капитала пропорциональна уже накопленному в макрогенерации капиталу и пропорциональна отставанию суммы капитала от максимально возможной величины.

$$\frac{dm}{dt} = \alpha m(r - m),$$

где $\alpha > 0$ — коэффициент уравнения, значение которого обратно пропорционально величине жизненного цикла макрогенерации. Решением уравнения является логистическая кривая (рис. 1).

Логистическая кривая (кривая Перла-Рида) является возрастающей функцией, имеющей горизонтальную асимптоту в точке $m(t) = r$.

Одним из видов логистической кривой является следующая:

$$m(t) = \frac{r}{1 + be^{-at}},$$

где a и b — положительные параметры, а r — предельное значение функции при $t \rightarrow \infty$. В отли-

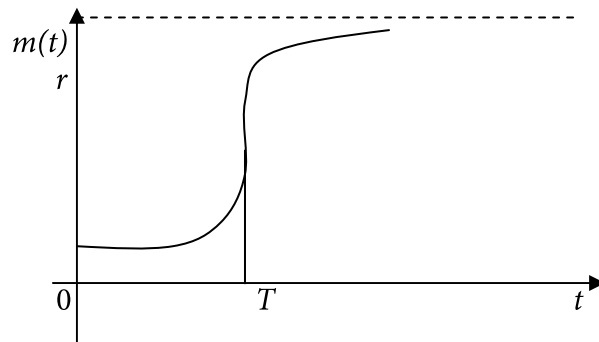


Рис. 1 — Логистическая кривая

чие от графика кривой Гомперца, логистическая кривая имеет точку симметрии, совпадающую с точкой перегиба T .

Жизненный цикл инновационной макрогенерации состоит в первоначальном переходе потенциальной энергии в кинетическую

$$E_{\text{кин}} = \frac{m}{2} \left(\frac{ds}{dt} \right)^2$$

и в дальнейшем обратном процессе с образованием предпринимательской прибыли.

Продифференцируем уравнение для кинетической энергии вихря.

$$\frac{dE_{\text{кин}}}{dt} = \frac{1}{2} \frac{dm}{dt} \left(\frac{ds}{dt} \right)^2 + m \frac{ds}{dt} \frac{d^2s}{dt^2}$$

Приравняем производную кинетической энергии к нулю, тогда

$$\frac{1}{2} \frac{dm}{dt} \left(\frac{ds}{dt} \right)^2 = -m \frac{ds}{dt} \frac{d^2s}{dt^2},$$

$$\text{или при } \frac{ds}{dt} \neq 0, \quad \frac{\frac{dm}{dt}}{m} = -2 \frac{\frac{d^2s}{dt^2}}{\frac{ds}{dt}}.$$

Это соотношение определяет поворотную точку инновационного вихря. На логистической кривой она соответствует точке перегиба T . В ней удельное изменение массы вихря становится равным с точностью до константы удельному изменению скорости: макрогенерация из быстро растущей становится медленно растущей или даже сокращающейся.

В области $[0, T]$ преобладает относительный дефицит капитала и его интенсивное использование с максимальной скоростью. В противоположность этому, в области $[T, \infty)$ преобладает экстенсивный вариант роста и относительный избыток капитала.

Потенциальная энергия инновации и действующее ускорение ее ресурсного потока первоначаль-

чально могут считаться постоянными величинами. Тогда дифференцирование по времени дает следующие соотношения:

$$\frac{dE_{\text{пот}}}{dt} = \frac{dm}{dt} \frac{d^2 s}{dt^2} + m \frac{d^2 s}{dt^2} \frac{ds}{dt}$$

для конкретной инновации до начала ее реализации

$$\frac{dE_{\text{пот}}}{dt} = 0,$$

тогда получим

$$\frac{dm}{dt} s = -m \frac{ds}{dt}$$

или

$$\frac{dm}{dt} \bigg/ m = - \frac{ds}{dt} \bigg/ s$$

с учетом начального условия $s = m$ получаем

$$\frac{dm}{dt} = - \frac{ds}{dt}.$$

Это соотношение можно трактовать как экономический закон, связывающий скорость потока с его массой. Изменение массы потока эквивалентно скорости потока с обратным знаком и наоборот. Если скорость потока увеличивается, то на реализации функционирования макрогенерации необходимо меньше капитала потока. Покажем это на стандартном примере регулирования объема оборотных средств организации.

Пусть, m — масса потока, или используемый в сделке капитал, равен 20,0 млн. руб. Длительность рассматриваемого временного отрезка $t = 22$ дня. Реализация за указанный период $r = 50,0$ млн. руб. Тогда длительность одного оборота

$$d = \frac{mt}{r} = \frac{20,0 \times 22}{50,0} = 8,8 \text{ дня.}$$

Коэффициент оборачиваемости

$$K_{\text{об}} = \frac{r}{m} = \frac{50,0}{20,0} = 2,5 \text{ оборота.}$$

Скорость потока

$$V = \frac{r}{t} = \frac{50,0}{22} = 2,2727.$$

В стационарном потоке, если повышается скорость, соответственно уменьшаются затраты капитала. В традиционной экономике обычно стараются достигнуть уменьшения длительности оборота капитала. К примеру, сократим цикл на 0,8 дня, с 8,8 до 8,0. Это приводит к высвобождению (сокращению) капитала

$$\frac{dm}{dt} = - \frac{ds}{dt} = V$$

$$\Delta m = V \Delta d = \frac{50}{22} (8,0 - 8,8) = -1,8181$$

Таким образом, увеличение скорости потока соответствует уменьшению капитала, обслуживающего сделку на 1,8181 млн. руб.; коэффициент оборачиваемости равен 2,75 оборота.

Управление в макрогенерациях

Вихревое движение ресурсных потоков способствует быстрому перетеканию социально-экономической энергии из одной отрасли в другие под действием первичного инновационного толчка. Однако увеличение скорости движения капиталов, обусловленное высокой нормой прибыли, связано с повышением турбулентности и хрупкости ресурсного потока [4–7].

Таким образом, инновация, с одной стороны, возбуждает деловую активность, что положительно влияет на экономику, а с другой стороны, способствует нарастанию вероятностей сбоев и возможностей кризисных явлений.

В управленческом аспекте желательно выделить факторы, способствующие ламинарному плавному завершению инновационного цикла, и факторы, определяющие разрушительные резонансы и ведущие к преждевременному слоу цикла.

Хрупкость инновационных макрогенераций и в особенности финансово-экономических пузырей (см. [8, 9, 10]) определяет необходимость выработки особого рода инструментария, позволяющего с помощью систем сигнальных показателей увеличить горизонт рационального планирования для хаотичных вихревых инновационных систем. Приведем некоторые показатели, традиционно используемые в экономическом анализе:

1) прирост и доля слаболиквидной части капитала в виде материальных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской задолженности, неиспользуемого оборудования и других основных средств;

2) оборачиваемость оборотных активов (длительность оборота и коэффициенты) и их динамика;

3) движение и доля амортизационного фонда в составе капитала;

4) соотношение собственных и заемных средств и динамика их изменения.

В основе использования выделенных факторов в управлении лежит предположение о возможности регулирования экономических процессов как

бы внутри себя с помощью когнитивных, аналитических показателей. Горизонт планирования при этом может быть увеличен за счет использования инструментальных компьютерных средств, оперативности подготовки принятия решений, повышения роли стимулирующих факторов в управлении.

В то же время хрупкость инновационных макрокгенераций предопределяет появление странных аттракторов, когда небольшие отклонения в исходном состоянии экономических процессов порождают различные, часто непредсказуемые эволюционные траектории. Подобные эффекты объясняются колебательной волновой природой социально-экономических процессов и связаны с иррациональным экономическим поведением, исследованным рядом авторов, начиная с Дж. Кейнса. Современные исследователи выделяют особенности иррационального поведения как в период эйфории, так и во время краха [10, 11].

Основой волнового подхода к управлению иррациональными ожиданиями, разработанного автором в [12], является структурирование единого колебательного социально-экономического пространства в виде расслоенных подпространств: технологий, финансов, мотиваций, знаний, событий, ценностей, общих социальных ориентиров. Традиционная экономика обычно «работает» с первыми четырьмя сферами: технологий, финансов, мотиваций и знаний. Институциональная экономическая теория привлекает к анализу также и следующие вышестоящие подпространства.

Задача управления состоит при этом в дальнейшем структурировании управленческих ситуаций, углублении их модельного описания. Предпосылкой этого является констатация внутреннего единства всех выделенных подпространств на основе их колебательной волновой природы. При этом повышение устойчивости экономических и финансовых процессов должно производиться в виде согласования ритмов и амплитуд, волновых по своему характеру: мотиваций, анализа и планов, поведения и событий, ценностей и социальной значимости. Указанный иерархический порядок согласования неслучаен. Он показывает направление соподчинения от системы к подсистемам. Так события должны быть подвергнуты предварительному вербальному анализу, на основании которого может быть усилена мотивация и отрегулирована ее эмоциональная окраска. Принятые и осознанные ценности влияют на события и т. д. При эффективном согласовании в подпространствах соотношение рациональных и

иррациональных действий, стимулов и т. п. смещается в сторону первых, то есть в направлении уменьшения интуитивных, спонтанных решений. В этом польза социально-экономического моделирования.

Так, к примеру, в интеграционных процессах суверенных государств России и Беларуси, прежде всего, вырабатываются общие институционально-ценностные ориентиры на основе национальных и наднациональных интересов. Когда ценности совпадают или близки, может идти речь о конкретных планах в экономике и финансах. Волновое представление этих процессов в резонансном режиме «ожидание-отклик» описано автором в [1]. Речь идет об иерархии взаимодействий волновых систем с выделением главных ритмов и амплитуд ценностей обоих государств, событий, планов и мотиваций. Это дает возможность снизить экономические риски иррациональных действий и уменьшить их разрушительные последствия.

Будущее теории поведенческой экономики видится в согласовании выделенных выше подпространств на основе волновой парадигмы.

Движение капитала: волновая модель

Очевидно, что процесс движения капитала может адекватно моделироваться с помощью математического аппарата теории волн и колебаний.

Математически функция ресурсного потока задается как разность сумм капитала, задействованного в сделке, в денежной и неденежной формах.

$$S(x, t) = \sum_{i=1}^4 D_i(x, t) - \sum_{i=1}^4 A_i(x, t),$$

где $S(x, t)$ — функция потока, или движения капитала, от времени t и от координаты x — стадий трансформации капитала;

$D_1(x, t)$ — денежные средства, авансируемые в сделку;

$D_2(x, t)$ — ожидаемая прибыль от сделки;

$D_3(x, t)$ — денежные средства, получаемые в результате сделки;

$D_4(x, t)$ — амортизация основных средств и нематериальных активов;

$A_1(x, t)$ — запасы сырья и материалов;

$A_2(x, t)$ — стоимость запасов незавершенного производства;

$A_3(x, t)$ — величина готовой продукции;

$A_4(x, t)$ — уровень дебиторской задолженности.

Функция потока зависит от времени t и шагов трансформации капитала x . В свою очередь качественная и количественная характеристика каждого шага трансформации зависит от аспектов заключенных договоров на поставку сырья, материалов, оплату энергии и других материальных ресурсов, затрат на оплату труда, форм оплаты готовой продукции, принятого способа начисления амортизации и т. д.

Определим

$$v = \frac{dx}{dt}$$

как скорость изменения активов, или скорость их трансформации.

Для построения волновой модели представим функцию ресурсного потока в виде:

$$s(x, t) = f\left(t - \frac{x}{v}\right)$$

Тогда, как показано в [13], получим волновое уравнение:

$$\frac{\partial s}{\partial x} = -\frac{1}{v} \cdot \frac{\partial s}{\partial t}$$

Линейное волновое уравнение связывает между собой изменения функций, характеризующих трансформацию капитала во времени и по видам активов.

Таким образом, рассмотренные вихревые волновые модели инновационных социально-экономических процессов позволяют наметить новые подходы к совершенствованию управления макрокompлексами товаропроводящих и товаропроизводящих сетей.

Литература

1. Громов, В. И. Резонансные модели гармонизации ресурсных потоков в социально-экономических системах: монография / В. И. Громов, Б. В. Лапко ИССТ НАНБ; под общ. ред. А. Н. Данилова. — Гомель : ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2005. — 181 с.
2. Маевский, В. И. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ) // Вопросы экономики. — 2003. — №11. — С.4–14.
3. Mayevsky, V. The Evolution of Macrogenerations // Journal of Evolutionary Economics. — 1998. — Vol. 8. — Pp. 407–422.
4. Dow S. Keynes, Minsky and Emotional Finance // The Elgar Companion to Hyman Minsky / D.B. Papadimitriou, L.R. Wray (eds.). — Cheltenham: Edward, 2009. — Pp. 539 – 554.
5. Minsky, H. P. John Maynard Keynes. — L.: Macmillan, 1975–1976. — 320 p.
6. Minsky, H. P. Inflation, Recession and Economic Policy. — Brighton: Wheatsheaf, 1982. — 118 p.
7. Hausman, D. M. The Inexact and Separate of Economics. — Cambridge: Cambridge University Press, 1992. — 137 p.
8. Baker, M., Wurgler, J. Investor Sentiment in the Stock Market // Journal of Economic Perspectives. — 2007. — Vol. 21. — № 2. — Pp. 129–151.
9. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty // Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. — 1979. — Vol. 47. — № 2. — Pp. 263–291.
10. Goodhart C.A. E. Risk, Uncertainty and Financial Stability / G.L.S. Shackle Memorial Lecture, 2008. - P. 7.
11. Earl P.E., Peng T.-C., Potts J. Decision-rule Cascades and the Dynamics of Speculative Bubbles // Journal of Economic Psychology. - 2007. - Vol. 28. - № 3. - Pp. 351–364.
12. Громов, В. И. Малое предпринимательство и управление социально-экономическим ростом: монография / В. И. Громов — Гомель: ГФ МИТСО, 2003. — 193 с.
13. Громов, В. И. Математическая модель трансформации оборотного капитала в процессе исполнения сделки / В. И. Громов // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого, — Гомель 2009. — № 3. — С. 110–118.

*Материал поступил
в редакцию 30.08.2011*

Отбор инновационных проектов предприятия на основе анализа конкуренции

Монтик Ольга Николаевна,

кандидат экономических наук,

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

Статья посвящена вопросам инновационных проектов и их места в обеспечении конкурентных преимуществ компании. В статье отмечается, что анализ конкуренции при выборе инвестиционных проектов следует осуществлять, определяя степень ее интенсивности. Предлагается система коэффициентов, оценивающая интенсивность конкуренции исходя из ряда факторов: динамики емкости рынка, ассортиментных сдвигов на целевом рынке, качества товаров, среднерыночной цены, наукоемкости и динамики инвестиций в отрасль.

The article deals with innovation projects and their role in providing company with its most sufficient competitive advantages. It is stated, that when making the choice of innovation project, the market competition analysis should be carried out to determine the intensiveness of competition. That will make the choice of innovation project more grounded. A system of special coefficients of market competition, determining the influence of various factors, is described in the article. Among the factors are: the dynamics of market capacity, changes in market product mix and product lines, quality of goods, market price, scientific level and the investment dynamics into the branch.

Одной из главных целей деятельности фирмы является устойчивое стабильное получение прибыли в долгосрочном периоде путем создания и поддержания конкурентных преимуществ предприятия. Конкурентные преимущества фирмы такого характера могут быть обеспечены лишь за счет постоянного обновления номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Для создания и реализации новых усовершенствованных продуктов фирма разрабатывает и реализует инновационные проекты. Одним из важнейших этапов отбора инновационных проектов является оценка интенсивности конкуренции на целевом рынке предприятия.

С. Я. Бабаскин дает следующее определение инновационного проекта. По его мнению, инновационный проект — это инвестиционный проект, содержащий комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных и других мероприятий, которые обеспечивают эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), связанной с разработкой, производством и сбытом инновационных продуктов [1, с. 24]. И с этим определением стоит согласиться. С. Я. Бабаскин акцентирует внимание на такие важные составные части инновационного проекта, как оценка его эффек-

тивности, бизнес-план, оценка инвестиционного климата. Действительно, формальным признаком для первичного отбора инновационного проекта будет наличие всех необходимых документов и технико-экономических расчетов.

В отборе инновационных проектов необходимо определить и учитывать характерные особенности инновации. П. Ф. Друкер отмечает, что характерной особенностью инноваций являются нетрадиционные источники их формирования, которые сгруппированы по семи направлениям: от неожиданного события во внешней среде до изменений в восприятии и настроениях потребителей и появления нового научного знания [2, с. 54].

В этой связи представляется целесообразным для фирмы определить, что явилось источником формирования инновации. Это поможет выбрать более действенный инструментарий ее реализации и коммерциализации.

П. Г. Никитенко отмечает, что «современные формы эффективной производственной деятельности базируются на концепции “жизненного цикла продукции”, которая включает в себя ряд взаимосвязанных функциональных этапов, обеспечивающих не только достижение оптимального экономического эффекта, но и реализацию

политики устойчивого развития субъекта хозяйствования» [3, с. 19]. С данной точкой зрения стоит полностью согласиться, так как здесь учитываются этапы жизненного цикла инновации.

Конкуренция традиционно трактуется как фактор, формирующий цену производства. Это означает, что конкуренция отражает не только соперничество конкурентов — физических и юридических лиц, но и взаимодействие капиталов в процессе воспроизводственного цикла.

По мнению К. Макконелла и С. Брю, «конкуренция — это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность свободно входить на рынок и покидать его» [4, с. 912]. Однако данное определение представляется недостаточно полным. Наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов является лишь необходимым условием для существования конкуренции и ее развития. При этом конкуренция будет иметь место даже при наличии малого количества фирм на рынке (олигополии).

С. Л. Азоев трактует конкуренцию как «соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели» [5, с. 5]. Данное определение в самом общем виде отражает сущность конкуренции, не раскрывает характера выбранной цели.

А. Ю. Юданов в своем определении считает, что «рыночная конкуренция — это борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка» [6, с. 36–37]. Это определение представляется достаточно близким к сути понятия конкуренции и в целом адекватно отражает данное явление. Однако в определении упускается тот факт, что конкуренция — это соперничество не только за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, но также и за лучшие условия производства.

Р. А. Фатхутдинов считает, что «конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам» [7, с. 171]. Здесь в достаточно полной мере отражается сущность только конкуренции на рынке факторов производства и конкуренции среди покупателей. Конкуренция же среди продавцов на рынке товаров фактически не раскрывается.

Очевиден факт, что при разработке любого из проектов фирма должна учитывать уровень и интенсивность конкуренции на целевом рынке. Это объясняется тем, что конкуренция обеспечивает нацеленность предприятий на удовлетворение за-

просов потребителей и эффективное распределение ресурсов между предприятиями как первичными звеньями экономической системы, а также между отраслями (сферами) экономики в соответствии с величиной потребительского спроса и уровнем рентабельности рынка.

В этой связи можно отметить, что конкуренция — это процесс взаимодействия и борьбы между субъектами хозяйствования как на рынке товаров (услуг), так и на рынке факторов производства за наилучшие условия производства и сбыта своей продукции (услуг) для достижения своих стратегических и тактических целей посредством создания, сохранения конкурентных преимуществ и управления ими.

Результатом конкуренции является создание фирмой своих конкурентных преимуществ. Под конкурентным преимуществом понимается какая-либо исключительная ценность, новинка, отличительная особенность, дающая данному субъекту хозяйствования преимущество перед другими участниками рынка.

Известный экономист М. Портер выделяет две основные группы конкурентных преимуществ фирмы [8, с. 27–29]:

1) преимущества низкого ранга — это преимущества, в которых основной акцент делается на дешевизну имеющихся ресурсов;

2) преимущества высокого ранга — это качественные преимущества, в которых основной акцент делается на совершенствование, изменение технологии производства и создание новых продуктов (услуг) с новыми (либо улучшенными характеристиками).

Наиболее значимыми для обеспечения успеха в конкурентной борьбе и лидирующего положения фирмы на рынке являются инновации. Инновации обеспечивают уникальность свойств продукции (услуги), отличие ее от аналогов. При этом возможное повторение этих уникальных свойств является сложным для конкурентов и требует от них затрат времени на создание своих новшеств в ответ.

Важнейшим фактором для обоснования и отбора конкурентоспособных инновационных проектов является оценка интенсивности конкуренции на целевом рынке предприятия.

Для оценки интенсивности конкуренции на целевом рынке используются следующие группы показателей: характер распределения рыночных долей между фирмами-конкурентами; темпы роста рынка; рентабельность рынка. По каждому из трех факторов приводятся индексы расчета [9, с. 17–25].

В соответствии с принятой практикой расчета используется так называемый четырехдольный показатель концентрации — CR4 (*Concentration Ratio*), который представляет собой общую долю четырех первых предприятий рынка, реализующих максимальные объемы продукции в общем объеме реализации продукции на рассматриваемом рынке. Однако он учитывает лишь четыре крупных предприятия, а не все остальные субъекты хозяйствования, которые тоже определяют интенсивность конкуренции.

Другим известным подходом является оценка распределения рыночных долей с помощью суммы квадратов рыночных долей конкурентов — *индекса Херфиндаля-Хиршмана*. [6, с. 19].

Индекс Херфиндаля-Хиршмана (I_h) принимает значения от 0 до 1. Чем больше значение индекса, тем выше концентрация на рынке и слабее сила конкуренции.

Как видно, индекс Херфиндаля I_h не учитывает ранги предприятий. Для устранения этого недостатка и наиболее полного учета значимости отдельных предприятий на рынке используется *индекс Розенблюта* (I_r). Индекс Розенблюта рассчитывается с учетом порядкового номера предприятий, работающих на данном целевом рынке, полученного на основе ранжирования их долей от максимума к минимуму (i).

Интенсивность конкуренции на целевом рынке предприятия может быть определена исходя из отклонений их долей от среднего арифметического. При росте объемов спроса, продаж и прибыли на рынке конкуренция становится менее жесткой ввиду того, что растущий рынок способен поглотить в том числе и дополнительно произведенный и предлагаемый объем товаров и услуг. При сокращении объема спроса на рынке или его стагнации (когда объем предложения фактически равен емкости рынка) дополнительное предложение товаров и услуг фирм может оказаться невостребованным рынком и нереализованным. Поэтому интенсивность конкуренции на сокращающемся рынке (или в условиях его стагнации) будет возрастать.

Практика бизнеса свидетельствует о том, что в большинстве ситуаций, динамику рынка конкретных товаров и услуг можно ограничить двумя предельными значениями годовых темпов роста объемов продаж: 70% и 140%. При этом коэффициент, характеризующий степень интенсивности конкуренции по темпам роста целевого рынка, может изменяться в пределах от 0 до 1. Если годовые темпы роста объема продаж на целевом рынке предприятия равны либо выше 140%, то

интенсивность конкуренции, и, следовательно, коэффициент будет равен (близок) 0. Иными словами, в данной критической точке конкуренция будет слабой, фактически отсутствовать.

Доходность целевого рынка, его прибыльность напрямую определяет силу и интенсивность конкуренции. Зависимость в данном случае между доходностью (рентабельностью) целевого рынка предприятия и интенсивностью конкуренции следующая. Чем выше уровень рентабельности рынка, тем ниже уровень (интенсивность) конкуренции, т. к. в данном случае спрос будет превышать предложение. И наоборот, чем ниже уровень рентабельности рынка, тем выше уровень (интенсивность) конкуренции, т. к. в данном случае спрос будет меньше предложения.

Однако приведенные и используемые в практической деятельности показатели не могут считаться достаточными для оценки интенсивности конкуренции на целевом рынке, так как они не учитывают источники формирования конкурентных преимуществ предприятия, а также действие других факторов на интенсивность конкуренции, помимо распределения рыночных долей и объемов продаж. Объемы продаж, распределение рыночных долей — это следствие, проявление интенсивности конкуренции, а не ее причины. Кроме того, не учитываются динамика изменения показателей, а также действие таких важных факторов, как емкость рынка, качество товаров, наукоемкость отрасли, уровень цен, динамика инвестиций.

Для расчета степени интенсивности конкуренции на целевом рынке предприятия в статье была разработана следующая методика. Вначале выделяются основные факторы, влияющие на степень интенсивности конкуренции на целевом рынке.

1. Динамика рыночных долей предприятий, емкости рынка, эффекты понижения емкости рынка.
2. Ассортиментные сдвиги на целевом рынке, наличие товаров-заменителей.
3. Изменение объемов производства продукции.
4. Качество товаров, реализуемых на рынке.
5. Среднерыночная цена и темп инфляции.
6. Наукоемкость отрасли.
7. Динамика и структура инвестиций в отрасль.

Данные семь факторов для оценки силы конкуренции выбраны по следующим причинам. Динамика рыночных долей предприятий в сравнении с изменением емкости рынка под воздействием понижающих и повышающих эффектов оказывает

прямое влияние на силу конкуренции. Чем выше концентрация фирм и больше их рыночные доли, тем слабее конкуренция. Чем больший темп роста емкости рынка, т. е. рост потенциального спроса, тем сила конкуренции слабее.

Ассортиментные сдвиги также определяют силу конкуренции на рынке. Так, если ассортимент разнообразен, дифференцирован, все больше отличий в предлагаемых покупателям товарах и услугах, то конкуренция сильнее.

Рост объемов производства и маркетинговых расходов приведет к усилению конкуренции, так как избыточное предложение может быть не востребовано рынком. К тому же, рост маркетинговых расходов не всегда сопровождается адекватным ему ростом объемов продаж. Рост товарных запасов также усиливает интенсивность конкуренции, так как фирмы стараются избавиться от запасов продукции на складах в первую очередь, распродать более ранние, старые модели.

Высокое качество товаров, с одной стороны, усиливает конкуренцию, так как ориентирует на относительно небольшой рыночный сегмент высоких цен. С другой стороны, оно при наличии высоких входных барьеров и затрат, связанных с поддержанием высокого качества продукции (услуги) может, наоборот, ослабить конкуренцию. Конкуренция среди производителей со средним качеством является среднеинтенсивной и высокоинтенсивной. Низкое качество снижает интенсивность конкуренции из-за слабой покупательной способности данного ценового сегмента, малой востребованности товаров низкого качества и из-за того факта, что фирмы в современных условиях стремятся повысить качество своей продукции хотя бы до среднего по отрасли уровня и покинуть данный сегмент.

Среднерыночная цена также определяет интенсивность конкуренции. Если среднерыночная цена имеет тенденцию к росту, то это может ослабить конкуренцию до тех пор, пока рост цены будет сопровождаться ростом числа покупателей из дорогого ценового сегмента. Однако в общем случае, так как зависимость между спросом и ценой обратная, то рост цены будет вести к сокращению величины спроса покупателей, и, следовательно, усилению конкуренции производителей. Если среднерыночная цена будет иметь тенденцию к снижению, то конкуренция будет ослабевать, так как снижение цены будет приводить к росту величины покупательского спроса.

Увеличение темпов инфляции снижает доходность рынка, следовательно, чем более высокий темп инфляции, тем ниже доходность рынка и

сильнее конкуренция. И наоборот, если рост инфляции замедляется, то повышается доходность рынка, растет покупательский спрос и снижается интенсивность конкуренции.

Научоемкость отрасли, на наш взгляд, тоже определяет степень интенсивности конкуренции на рынке. Чем более наукоемка отрасль, выше скорость изменений, частота появления новинок, тем жестче и интенсивнее конкуренция. Это объясняется стремлением фирм постоянно обеспечить себе конкурентные преимущества.

Динамика и структура инвестиций в отрасль также влияет на интенсивность конкуренции. Чем большими темпами растет объем инвестиций в отрасль, тем больше увеличивается предложение товаров, снижается среднерыночная цена, растет спрос и, как следствие, снижается уровень интенсивности конкуренции. И наоборот. При сокращении объемов инвестиций сокращается предложение, увеличивается среднерыночная цена, снижается спрос и конкуренция усиливается.

Для каждого из выделенных факторов предлагаются формулы для расчета индексов интенсивности конкуренции на целевом рынке.

1. Коэффициент интенсивности конкуренции на целевом рынке по динамике долей рынка, емкости и эффектам ее изменения. Данный коэффициент позволяет учесть зависимость интенсивности конкуренции от изменения рыночных долей фирм, изменения емкости рынка и эффектов понижения емкости или ее увеличения. Его предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$КИер = \left[1 - \frac{\sqrt{1/n_c \times \sum (Tdi - Tdcp)^2}}{Td_{cp}} \right] \times \frac{Кфп}{Кфв} \times \sqrt[m-1]{\frac{Er_1}{Er_0}} \times \sqrt[3]{\frac{Эр_1 \times Эн_1 \times Эи_1}{Эр_0 \times Эн_0 \times Эи_0}}, \quad (1)$$

где КИер — коэффициент интенсивности конкуренции по динамике долей рынка, емкости и эффектам ее изменения;

n_c — среднее количество фирм, действующих на целевом рынке данного предприятия в анализируемом периоде;

Tdi — темп изменения доли рынка i -го предприятия за анализируемый период, %;

Td_{cp} — темп изменения величины среднего арифметического значения доли рынка за анализируемый период, %;

Кфп — количество фирм, появившихся на рынке в течение анализируемого периода;

Кфв — количество фирм, ушедших с рынка за анализируемый период;

m — количество периодов (недель, месяцев, лет), за которые собираются данные о целевом рынке;

$Ер_1, Ер_0$ — емкость рынка в последнем периоде наблюдения и в начальном (первом) периоде наблюдения соответственно, нат. ед.;

$Эр_1, Эр_0$ — эффект расположения, т. е. территориальной привлекательности рынка для фирмы и потребителей (центр страны, города, удобство транспортных путей и т. д.) в последнем и начальном периоде наблюдения, в пределах от 0 до 1. Эффект расположения будет равен 0, если рынок является периферийным, неудобным. Эффект расположения будет равен 1, если это столица, центр;

$Эн_1, Эн_0$ — эффект неизвестности (предсказуемости поведения потребителей и рыночной конъюнктуры) в последнем и начальном периоде наблюдения, в пределах от 0 до 1. При этом эффект будет равен 0, если рынок непредсказуем, и равен 1, если рынок стабилен;

$Эи_1, Эи_0$ — эффект изменения числа потребляющих единиц (потребителей) в последнем и начальном периоде наблюдения, в пределах от 0 до 1. При этом эффект будет равен 0, если количество потребителей резко сокращается, и равен 1, если количество потребителей на целевом рынке значительно возрастает.

Чем выше значение коэффициента $КИер$, тем сильнее интенсивность конкуренции на целевом рынке предприятия.

2. Коэффициент интенсивности конкуренции в зависимости от ассортиментных сдвигов предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$КИас = \sqrt[m-1]{\frac{\sum_{i=1}^n (AG_{i1} \times AP_{i1})}{\sum_{i=1}^k (AG_{i0} \times AP_{i0})}} \times \frac{Кфп}{Кфв} \times Кмс \times Кз, \quad (2)$$

где $КИас$ — коэффициент интенсивности конкуренции в зависимости от ассортиментных сдвигов;

m — то же, что и в формуле (1);

n — количество фирм, действующих на целевом рынке в последнем периоде наблюдения;

k — количество фирм, действующих на целевом рынке в первый период наблюдения;

AG_{i1}, AG_{i0} — количество ассортиментных групп товаров (видов услуг) i -й фирмы в последнем периоде наблюдения и в первом периоде наблюдения соответственно;

AP_{i1}, AP_{i0} — количество ассортиментных позиций в рамках ассортиментной группы (сортов,

марок, моделей) i -й фирмы в последнем периоде наблюдения и в первом периоде наблюдения соответственно;

$Кфп$ — количество фирм, появившихся на рынке в течение анализируемого периода;

$Кфв$ — количество фирм, ушедших с рынка за анализируемый период;

$Кмс$ — коэффициент, учитывающий скорость морального старения товара (услуги);

$Кз$ — коэффициент, определяющий частоту появления товаров-заменителей, в пределах от 0 до 1. Этот коэффициент будет равен 0, если за анализируемый период не появилось ни одного товара-заменителя. Коэффициент $Кз$ будет равен 1, если товары-заменители появляются постоянно.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции в зависимости от ассортиментных сдвигов, тем жестче неценовая конкуренция на целевом рынке, тем более дифференцирован товар (услуга).

3. Коэффициент интенсивности конкуренции по изменению объемов производства и остатков нереализованной продукции. Данный коэффициент предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$КИоп = \frac{\sum_{i=1}^n ((Oe_{i1} - O_{H_{i1}}) + Q_{i1})}{n} \times \frac{k}{\sum_{i=1}^n ((Oe_{i0} - O_{H_{i0}}) + Q_{i0})}, \quad (3)$$

где n — то же, что и в формуле (2);

k — то же, что и в формуле (2);

$Oe_{i1}, O_{H_{i1}}$ — остатки готовой продукции на складах предприятий на начало и конец последнего периода наблюдения соответственно, нат. ед.;

Q_{i1}, Q_{i0} — объем производства i -й фирмы в последнем и первом периоде наблюдения соответственно, нат. ед.;

$Oe_{i0}, O_{H_{i0}}$ — остатки готовой продукции на складах предприятий на начало и конец первого периода наблюдения соответственно, нат. ед.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции по изменению объемов производства и остатков нереализованной продукции, тем более сильная конкуренция на целевом рынке предприятия.

4. Коэффициент интенсивности конкуренции с учетом маркетинговых расходов позволит учитывать зависимость между динамикой маркетин-

говых расходов, объемами продаж и интенсивностью конкуренции. Данный коэффициент предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{КИ}_{\text{Имр}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{MP}_{i1}}{\sum_{i=1}^k \text{MP}_{i0}} \times \frac{Sm}{Wm} \times \frac{\sum_{i=1}^n D_{M_i}}{n} \times (1 - \text{Тор}), \quad (4)$$

где n, k — то же, что и в формуле (2);

$\text{MP}_{i1}, \text{MP}_{i0}$ — величина маркетинговых расходов i -й фирмы в последнем и первом периоде наблюдения соответственно, ден. ед.;

Sm — количество месяцев (дней, недель) в году, в течение которых идет максимальный сбыт продукции (сезон активных продаж);

Wm — количество месяцев (дней, недель) в году, в течение которых сбыт продукции минимален (не сезон, затухание торговли);

D_{M_i} — доля расходов на маркетинг и сбыт в текущих издержках (себестоимости продукции, услуги) i -й фирмы, %;

Тор — годовой темп роста (снижения) объемов продаж на целевом рынке.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции с учетом маркетинговых расходов, тем более сильна конкуренция на целевом рынке.

5. Коэффициент интенсивности конкуренции на целевом рынке в зависимости от уровня качества реализуемых товаров

$$\text{КИ}_{\text{К}} = \frac{\sum_{i=1}^n Bi_{q1} \times Yq}{\sum_{i=1}^k Bi_{i0} \times Yq} \times \frac{k}{n} \times \sqrt[3]{Dh \times Dm \times Dl}, \quad (5)$$

где n, k — то же, что и в формуле (2);

Bi_{q1}, Bi_{i0} — оценка значения q -го параметра качества у товара (услуги) i -й фирмы в первом и последнем периоде наблюдения;

Yq — удельный вес (значимость) данного параметра качества (функциональной характеристики товара либо услуги) для потребителя. При этом сумма Yq должна быть равна 1;

D_h — количество фирм с высоким качеством товара в общем количестве фирм, работающих на целевом рынке, %;

Dm — количество фирм со средним качеством товара в общем количестве фирм, работающих на целевом рынке, %;

Dl — количество фирм с низким качеством товара в общем количестве фирм, работающих на целевом рынке, %.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции в зависимости от качества, тем острее неценовая конкуренция по качеству на целевом рынке.

6. Оценку интенсивности конкуренции на целевом рынке исходя из среднерыночной цены и темпа инфляции можно оценить с помощью следующей формулы:

$$\text{КИ}_{\text{Ц}} = \frac{1}{\text{Трц}} \times \sqrt{\frac{\text{Цср}_1 \times \text{Ор}_1}{\text{Цср}_0 \times \text{Ор}_0} \times \frac{\text{Кфп}}{\text{Кфв}}}, \quad (6)$$

где Трц — средний темп роста цен за рассматриваемый период, %;

$\text{Цср}_1, \text{Цср}_0$ — среднерыночная цена на данный вид продукции (работы, услуги) в конечном и начальном периоде наблюдения, ден. ед.;

$\text{Ор}_1, \text{Ор}_0$ — общий объем продаж на рынке в конечном и начальном периоде наблюдения, ден. ед.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции на целевом рынке исходя из среднерыночной цены и темпа инфляции, тем сильнее ценовая конкуренция на данном рынке.

7. Оценка силы конкуренции в зависимости от степени наукоемкости отрасли может быть определена через коэффициент интенсивности конкуренции по степени наукоемкости следующим образом:

$$\text{КИ}_{\text{Н}} = \frac{\text{Диа}_1}{\text{Диа}_0} \times \sqrt{\text{Ттз} \times \text{Ткз}} \times \sqrt[m-1]{\frac{\text{Чпт}_1}{\text{Чпт}_0}} \times \sqrt[m-1]{\frac{\text{ИПо}_1}{\text{ИПо}_0}} \times \text{ДТ}_0 \times \text{К}_0 \times \text{ДТ}_{1,5} \times \text{К}_1 \times \text{ДТ}_{6,9} \times \text{К}_2 \times \text{ДТ}_{10} \times \text{К}_3, \quad (7)$$

где $\text{Диа}_0, \text{Диа}_1$ — доля инновационно-активных организаций в данной отрасли в начале и конце периода наблюдения, %;

Ттз — темп роста (снижения) текущих затрат на исследования и разработки в отрасли (стране), %;

Ткз — темп роста (снижения) капитальных затрат на исследования и разработки в отрасли (стране), %;

m — количество периодов (недель, месяцев, лет) за которые собираются данные о целевом рынке;

$\text{Чпт}_0, \text{Чпт}_1$ — число созданных передовых технологий в отрасли в начальном и конечном периоде наблюдения;

$\text{ИПо}_0, \text{ИПо}_1$ — объем отгруженной инновационной продукции в отрасли в начальном и конечном периоде наблюдения, ден. ед.;

$ДТ_0$ — доля передовых производственных технологий, используемых в отрасли не более 1 года, %;

K_0 — поправочный коэффициент, учитывающий использование технологий возрастом до 1 года. Равен 1;

$ДТ_{1,5}$ — доля передовых производственных технологий, используемых в отрасли от 1 года до 5 лет, %;

K_1 — поправочный коэффициент, учитывающий использование технологий возрастом от 1 года до 5 лет. Равен 0,7;

$ДТ_{6,9}$ — доля передовых производственных технологий, используемых в отрасли от 6 лет до 9 лет, %;

K_2 — поправочный коэффициент, учитывающий использование технологий возрастом от 6 лет до 9 лет. Равен 0,4;

$ДТ_{10}$ — доля передовых производственных технологий, используемых в отрасли свыше 10 лет, %;

K_3 — поправочный коэффициент, учитывающий использование технологий возрастом свыше 10 лет. Равен 0,2.

Чем выше значение коэффициента интенсивности конкуренции по степени наукоемкости, тем более инновационно активна отрасль и тем жестче конкуренция на ней.

8. Коэффициент интенсивности конкуренции по структуре и динамике инвестиций отражает обратную зависимость между инвестициями и интенсивностью конкуренции, и его следует рассчитывать по следующей формуле:

$$КИи = \frac{1}{\sqrt{Кув \times Кдин}}, \quad (8)$$

где $Кув$ — коэффициент изменения доли инвестиций в основной капитал по выбранному направлению (отрасли промышленности) в общем

объеме инвестиций в основной капитал за ряд последних лет;

$Кдин$ — коэффициент изменения темпов роста инвестиций в основной капитал по выбранной отрасли за ряд последних лет.

Коэффициент изменения доли инвестиций в основной капитал рассчитывается как среднегодовой темп роста доли инвестиций в основной капитал по отрасли промышленности в общем объеме инвестиций в основной капитал. В случае уменьшения доли берется общий темп снижения за период.

Коэффициент динамики рассчитывается как средняя геометрическая индексов инвестиций в основной капитал в промышленности (отрасли промышленности) за анализируемый период.

Чем выше коэффициент интенсивности конкуренции по структуре и динамике инвестиций, тем меньший приток инвестиций в отрасль, тем жестче конкуренция.

По результатам оценки степени интенсивности конкуренции на целевом рынке представляется целесообразным составить таблицу оценки соответствия параметров проекта целевому рынку (табл. 1).

В таблице сопоставляются полученные значения коэффициентов интенсивности конкуренции по каждому из выделенных экономических факторов с соответствующими показателями проекта (объемом продаж, рыночной долей, количеством ассортиментных групп, ценой продукции, уровнем новизны продукции, объемом инвестиций в проект и т. д.). На основе сопоставления выделяются конкурентные преимущества, создаваемые проектом, и недостатки проекта по факторам конкуренции. Вырабатывается стратегия действий с учетом вероятности реализации конкурентных преимуществ и угроз.

Таблица 1 — Оценка соответствия параметров проекта целевому рынку

Показатель интенсивности конкуренции	Полученные значения коэффициента интенсивности конкуренции	Конкурентные преимущества, создаваемые проектом по факторам конкуренции	Недостатки проекта по факторам конкуренции	Стратегия действий с учетом вероятности реализации конкурентных преимуществ и угроз
КИер				
КИас				
КИоп				
КИмр				
КИк				
КИц				
КИн				
КИи				

Выводы. Научная новизна полученных результатов заключается в том, что разработаны и предложены коэффициенты, позволяющие комплексно оценить степень интенсивности конкуренции на целевом рынке предприятия в зависимости от наиболее значимых экономических факторов, ее определяющих. Они позволяют учесть динамику и характер зависимости между различными экономическими факторами и силой конкуренции. Кроме того, данные показатели являются динамическими, позволяющими учесть характер изменений. Практическое значение результатов исследования заключается в том, что данная методика позволяет оценивать степень воздействия тех или иных экономических характеристик целевого рынка (емкость, ассортимент и качество товара, цена, наукоемкость, затраты, инвестиции и т. д.) на силу конкуренции. Это будет содействовать повышению обоснованности стратегии, целей и задач предприятия, а также эффективности принимаемых управленческих решений.

Литература

1. Бабаскин, С. Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков / С. Я. Бабаскин. – М. : Дело, 2009. – 240 с.
2. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. / П. Ф. Друкер; пер. с англ. Н. М. Макаровой. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 272 с.
3. Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. – Минск : Белорусская наука, 2006. – 479 с.
4. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; пер с англ. – М. : Инфра-М, 2007. – 940 с.
5. Азоев, С. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / С. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
6. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие / А. Ю. Юданов; Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М. : Гном-Пресс, 1998. – 384 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Стратегическая конкурентоспособность / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 504 с.
8. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
9. Глубокий, С. В. Стратегический и оперативный маркетинг: методическое пособие по курсовому проектированию: в 2 ч. / С. В. Глубокий, А. Ф. Зубрицкий. – Ч. 2. – Минск : Вуз-ЮНИТИ, 2003. – 240 с.

*Материал поступил
в редакцию 22.09.2011*

Взаимодействие факторов маркетинга и логистики при формировании логистических систем предприятий лесного комплекса

Барановский Станислав Иванович

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

Шишло Сергей Валерьевич

*ассистент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)*

Анализируется взаимодействие маркетинга и логистики при функционировании логистических систем предприятий лесного комплекса. Рассматривается оценка эффективности функционирования логистической системы предприятия через призму логистического и маркетингового подходов управления предприятием.

Marketing and logistics interaction at functioning of logistical systems of the enterprises of a wood complex is analyzed. The estimation of efficiency of functioning of logistical system of the enterprise through a prism of logistical and marketing approaches of operation of business is considered.

Особенности взаимодействия логистики и маркетинга определяются следующими позициями: маркетинг решает задачи в области развития предложения и спроса и управления ими, а также поиска способов дифференциации предлагаемых товаров и услуг, а логистика решает задачи, связанные с развитием этих предложений и управлением их реализацией [1]. При этом логистика выступает как поддержка маркетинга при реализации готовой продукции.

Общая схема взаимодействия маркетинга и логистики представлена на рис. 1.

Посредством маркетинга и логистики на этапе закупок решают следующие совместные задачи: анализ внешней среды предприятия, анализ рынка сырья и материалов, анализ поставщиков, планирование товара, определение ассортимента специализации производства, создание долгосрочных связей с поставщиками.

Взаимодействие маркетинга и логистики на этапе сбыта продукции потребителям осуществляется по следующим направлениям: установка цены на реализуемый товар, оформление продукции (дизайн и упаковка), прогноз объемов продаж и регионов сбыта, создание распределительных систем, проектирование складской сети

в системе распределения, формирование политики обслуживания клиентов, управление заказами клиентов, политика в области запасов [1, 2].

На формирование логистической системы предприятия лесного комплекса значительное влияние оказывают факторы маркетинга. К ним можно отнести особенности товара, который производит и реализует предприятие, и требования потребителей.

Фридман и Фьюри в качестве показателей товарной политики, влияющих на формирование логистической системы, выделяли следующие 9 признаков [3]: узнаваемость бренда, кастомизация товара, наличие товаров, дополняющих основной продукт, эксклюзивность, легкость замены другим продуктом, стадия жизненного цикла, риски, связанные с использованием товара, необходимость наличия обученных посредников и поставщиков, наличие дополнительных требований к товару со стороны потребителей.

Д. Перник выделил уровни взаимодействия между факторами логистики и маркетинга при управлении товарным ассортиментом предприятия [4]: управление жизненным циклом товаров,

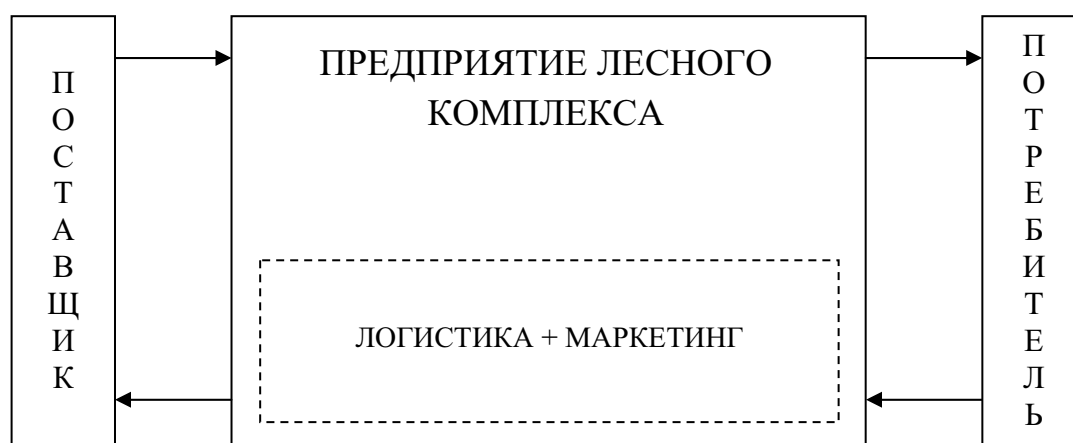


Рис. 1 – Схема взаимодействия логистики и маркетинга

обновление ассортимента товаров, создание нового вида продукции, управление упаковкой и др.

Другой важной группой факторов, которая учитывается при формировании логистической системы, являются требования потребителей. Учет данных требований приводит к удержанию потребителей, формированию их лояльности и управлению ей. Ванда Вархавтиж отмечает, что формирование лояльности потребителей — это формирование долгосрочных отношений потребителя с предприятием [5].

Можно выделить два подхода к определению лояльности:

- лояльность потребителя — длительное взаимодействие потребителей с предприятием и совершение повторных покупок [6, с. 162; 7, с. 68; 8, с. 277];

- лояльность потребителя — формирование предпочтения потребителей в результате обобщения чувств, эмоций, мнений относительно услуги (или ее поставщика) [9, 10, 11].

Как видно из второго определения, логистика играет важную роль при формировании лояльности потребителей и, соответственно, удержанию потребителей.

С другой стороны, логистика оказывает значительное влияние на маркетинг, потому что последний не учитывает особенности процесса товародвижения — структура и пути материальных и информационных потоков и т. д. Это обуславливает обратное влияние факторов логистики на товарный ассортимент и потребителей предприятия. Поэтому становится очевидным, что на маркетинг и его инструменты значительное влияние оказывает структура логистической системы.

Исходя из вышеизложенного материала, оценку эффективности логистической системы необходимо осуществлять в двух направлениях: оцен-

ка эффективности функционирования логистической системы и оценки качества обслуживания потребителей.

Для оценки функционирования логистической системы необходимо использовать логистические затраты. Логистические затраты — затраты, связанные с выполнением логистических операций [11; 12, с. 452].

Для простоты учета логистических затрат лесопромышленных предприятий разделим их на макро- и микрологистические затраты. К микрологистическим затратам ($L^{мик}$) отнесем затраты, обеспечивающие движение материальных и информационных потоков на предприятии за период времени T [14].

$$L^{мик} = Z^C + Z^3 + Z^П + Z^И, \quad (1)$$

где Z^C — складские затраты;

Z^3 — затраты на содержание запасов;

$Z^П$ — производственные затраты по организации движения материальных и информационных потоков;

$Z^И$ — затраты на содержание информационной системы управления материальными и информационными системами.

К макрологистическим затратам необходимо отнести затраты по движению материальных и информационных потоков между предприятием и покупателями его продукции, предприятием и поставщиками сырья и материалов, затраты по организации закупок и распределению готовой продукции, таможенные платежи, внешний транспорт и т. д. [14].

$$L^{мак} = Z^{CH} + Z^{CB} + Z^{3T}, \quad (2)$$

где Z^{CH} — затраты на организацию закупок;

Z^{CB} — затраты на организацию сбыта;

Z^{3T} — затраты на хранение запасов в пути.

Общие логистические затраты равны [14]:

$$Л = Л^{\text{МИК}} + Л^{\text{МАК}} \quad (3)$$

Для более ясного представления о логистических затратах необходимо представить их структуру в разрезе предприятий. Структура логистических затрат представлена в таблице 1 [14].

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что предприятия лесопромышленного комплекса имеют различную структуру логистических затрат, что связано с различными методами управления предприятиями. Наиболее крупными группами затрат являются затраты на содержание запасов готовой продукции, сырья и материалов. Затраты на содержание запасов готовой продукции начали увеличиваться во второй половине 2008 г., что связано с уменьшением спроса на готовую продукцию как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Второй наиболее крупной группой является группа затрат, связанных с транспортными расходами, которые несет лесопромышленное предприятие. Эти затраты, в основном, связаны с процессом лесозаготовок, так как значительная часть круглых лесоматериалов доставляется на предприятие собственным автотранспортом.

В последнюю группу затрат, которую хотелось бы выделить, включаются затраты, связанные с оплатой оказанных транспортных услуг логистическим поставщикам. Как видно из таблицы 3.2, эти затраты находятся в довольно широком диапазоне: от 44,53% до 0,01%. Это обусловлено несколькими причинами:

- использованием различных систем транспортировки;
- заключением договоров поставки сырья и материалов на условиях франко-назначение склад покупателя;
- транспортировкой готовой продукции за счет потребителя.

Эффективность логистической системы определяется показателем K_3 , находящимся по следующей формуле [14]:

$$K_3 = \frac{B - Л - \sum_{m=1}^M \frac{1}{T_{ис}} \cdot I_m}{B} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где B — выручка предприятия без учета косвенных налогов;

$T_{ис}$ — период использования логистических основных средств, лет;

I — инвестиции в логистические основные средства, млн. ден. ед.;

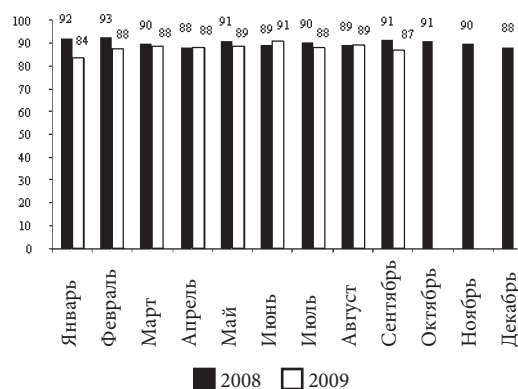


Рис. 2 — Средний показатель эффективности лесопромышленных предприятий

$m = \overline{1, M}$ — количество инвестиционных вложений в логистическое оборудование.

Показатель эффективности логистической системы лесопромышленного предприятия, рассчитанного на основании пяти предприятий (ОАО «Борисовдrev», ОАО «Борисовский ДОК», ОАО «Мостовдrev», ОАО «Ивацевичидrev», ОАО «Витебскдrev»), в 2008–2009 гг. находился в диапазоне от 63 до 95%. Низкое значение показателя эффективности обусловлено значительным снижением выручки лесопромышленного предприятия и возрастанием логистических затрат в области содержания запасов готовой продукции, сырья и материалов. Усредненное значение показателя эффективности предприятий лесопромышленного комплекса представлено на рис. 2 [14].

При анализе диаграммы видим, что в 2009 г. логистическая система лесопромышленных предприятий стала менее эффективна. Это связано с тем, что произошло падение выручки предприятия от реализации готовой продукции при том, что логистические затраты на некоторых предприятиях остались неизменными или увеличились.

Так, в январе 2009 г., по сравнению с январем 2008 г., выручка ОАО «Борисовский ДОК» упала на 46,1%, при этом логистические затраты увеличились на 107,6%.

Алгоритм, по которому определяется уровень качества обслуживания потребителя, приведен на рис. 3.

В итоге реализации данного алгоритма происходит определение суммарного рейтинга качества обслуживания потребителей (УК), который рассчитывается по следующей формуле:

$$УК = \sum_{j=1}^M 3n_j \cdot УК_j, \quad (5)$$

Таблица 1 — Структура логистических затрат предприятий лесопромышленного комплекса, %

Показатели	ОАО «Ивацевичи-древ»	ОАО «Борисовский ДОК»	ОАО «Борисов-древ»	ОАО «Мостов-древ»	ОАО «Витебск-древ»
Доля затрат на содержание запасов готовой продукции	3,43	5,75	16,67	25,75	8,89
Доля затрат на содержание запасов сырья и материалов	21,75	8,03	8,66	16,26	8,84
Доля складских затрат	1,49	1,23	1,60	1,76	0,95
Доля информационных затрат	0,65	1,28	0,37	1,76	0,94
Доля затрат по организации сбыта	2,92	6,16	3,99	5,17	3,83
Доля транспортных расходов	20,88	30,46	56,03	47,40	48,03
Доля затрат по организации снабжения	4,35	28,17	3,49	1,89	12,41
Доля затрат на оплату сторонним организациям транспортировки грузов (ЖД, автомобильный транспорт, морской и т. д.)	44,53	18,76	9,18	0,01	16,10
Доля затрат на оплату сторонним организациям таможенной очистки грузов	0,00	0,17	0,00	0,00	0,00



Рис. 3 — Алгоритм определения уровня качества обслуживания потребителей

где $УК_j$ — показатель качества обслуживания потребителей для каждой группы потребителей;

$Зн_j$ — показатель значимости j -ой группы потребителей;

$j = \overline{1, M}$ — число основных групп потребителей.

Результирующим показателем эффективности функционирования логистической системы является интегральный показатель (CQoS), который рассчитывается по следующей формуле:

$$CQoS = \frac{УК}{К_э}, \quad (6)$$

Экономический смысл данного показателя состоит, в том, что он отражает величину суммарного рейтинга качества обслуживания потребителей, приходящуюся на единицу эффективности функционирования, т. е. его можно рассматривать как интегральный показатель, характеризующий отдачу от достигнутого уровня эффективности функционирования логистической системы по отношению к качеству обслуживания потребителей.

Таким образом, можно сказать, что при формировании и функционировании логистической системы предприятий лесного комплекса необходимо учитывать факторы маркетинга и логистики. Для их оценки необходимо использовать три показателя: показатель эффективности функционирования логистической системы, суммарного рейтинга качества обслуживания потребителей и интегральный показатель эффективности функционирования логистической системы предприятия лесного комплекса. Данные показатели выступают критерием для принятия решения о совершенствовании структуры логистической системы. Если при принятии решения оказалось, что интегральный показатель будет выше, то необходимо принимать решение о совершенствовании логистической системы предприятия.

Литература

1. Логистика: учебник / В. В. Дыбская [и др.]; под общ. ред. В. И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В. В. Дыбская [и др.]; под

общ. и науч. ред. В. И. Сергеева – М: Инфра-М, 2008. – 929 с.

3. Friedman, L. The Chanal Advantage / L. Friedman, T. Furey, – London: Butterworth-Heinemann, 1999. – 228 p.

4. Перник, Д. Логистика и маркетинг: проблемы взаимодействия / Д. Перник // Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – 2011 – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_72/article_2774 – Дата доступа: 22.04.2011.

5. Warhaftig, W. From policyholders to valued customers: customer management strategies in life insurance / W. Warhaftig // SwissReLife&Health – 1998. – Pp. 83.

6. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

7. Росситер, Д. Реклама и продвижение товаров / Д. Росситер, Л. Перси; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб.: «Питер», 2000. – 656 с.

8. Bloemer, J. Investigating of bank loyalty: the complex relationship between image, service quality and satisfaction / J. Bloemer, K. de Ruyter, P. Peeters // International Journal of Bank Marketing. – 1998. – Vol. 16, 7. – Pp. 276–286

9. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.

10. Blanchard, R. F. Quality in retail banking / R. F. Blanchard, R. L. Galloway // International Journal of Service Industry Management. – 1994. – Vol. 5, 4. – Pp. 5–23.

11. Hallowell, R. The relationship of customer satisfaction, customer loyalty, and profitability: an empirical study / R. Hallowell // International Journal of Service Industry Management. – 1996. – Vol. 7, 4. – Pp. 27–42.

12. Пелех, С. А. Логистика / Ф. Ф. Иванов, под ред. С. А. Пелеха. – Минск: Право и экономика, 2007. – 556 с.

13. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для вузов / А. М. Гаджинский. – 12-е изд. – М.: Дашков и К, 2006. – 432 с.

14. Барановский, С. И. Методика оценки эффективности функционирования логистических систем на лесопромышленных предприятиях / С. И. Барановский, С. В. Шишло // Экономика, моделирование, прогнозирование: сборник научных трудов. – 2010. – Вып. 4. – С. 27–37.

*Материал поступил
в редакцию 13.06.2011*

Формирование транспортно-логистической системы Беларуси на современном этапе

Городко Михаил Викторович,

аспирант кафедры экономики предприятий

Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Анализируется проблематика состояния и развития транспортно-логистической системы Республики Беларусь, а также опыт создания транспортно-логистических систем в Европе и Азии. Обосновывается необходимость разработки государственной генеральной программы развития логистики.

The problematics of a condition and development of transportno-logistical system of Byelorussia is analyzed. Experience of creation of transportno-logistical systems in Europe and Asia is analyzed. Necessity of working out of the state general program of development of logistics is proved.

Республике Беларусь для устойчивого социально-экономического развития требуется постоянное поддержание высоких темпов роста ВВП. Так, до конца 2015 г. прогнозируется увеличить ВВП Беларуси с 30 млрд долл. в 2005 г. до не менее чем 100 млрд долл., т. е. в 3,3 раза. Такой рост валового внутреннего продукта в современных условиях глобальной конкуренции можно обеспечить лишь возрастанием роли отраслей, производящих услуги. Доля сферы услуг в формировании ВВП должна вырасти с 48,5 % в 2005 г. до 55–67 % в 2015 г.

Перед национальным транспортным комплексом остро встанет проблема увеличения его вклада в рост ВВП страны, что особенно актуально в связи с ожидаемым вступлением Беларуси в ВТО.

Увеличение общих объемов платных услуг до 12 млрд долларов США невыполнимо лишь за счет транспортных услуг. Объемы грузооборота в республике до 2015 г. увеличатся не более чем в 1,6 раза, да и факторы роста тарифов также достаточно ограничены. Единственный способ — значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг, предложить клиентам такие условия, которые существенно, (на 20–30 %), снизили бы их суммарные транспортно-логистические затраты на производство и реализацию продукции, а это возможно только при внедрении транспортно-логистической системы страны.

В настоящее время в отечественной литературе и в официальной статистике отсутствуют данные по транспортно-логистическим затратам

Таблица 1 — Оценка вклада транспортного комплекса Республики Беларусь в формирование ВВП

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2010 г.	2015 г. ³	
						инерц.	целей.
1. ВВП по рыночному курсу, млрд. долл.	9,13	30,3	36,9	42,8 ²	63,5 ²	100	100
2. Удельный вес транспорта в ВВП, %	9,6 ¹	7,4 ¹	6,7 ¹	6,0	5,0	4,0	9,0
3. Валовой отраслевой продукт (ВОП), млрд. долл.	0,88	2,24	2,47	2,57	3,17	4,0	9,0
4. Удельный вес ВОП в объеме отраслевых платных услуг, %	75	71	64	63	60	60	75
5. Общий объем отраслевых платных услуг, млрд. долл.	1,17	3,15	3,87	4,08	5,28	6,66	12,0

¹ Статистическая отчетность по справочнику «Транспорт Республики Беларусь» за 2000–2006 гг.

² Взято из «Основных направлений бюджетно-налоговой политики на 2008 г. и период до 2010 г.»

³ Прогнозы автора

Таблица 2 — Ориентировочная оценка суммарных транспортно-логистических услуг в Беларуси

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2010 г.	2015 г.
1. Транспортные затраты, млн долл.	1000	2700	3100	5400	9300
2. Складские затраты, млн долл.	150	380	470	750	1260
3. Замораживание финансовых средств, млн долл.	250	420	500	750	860
4. Страховые затраты, млн долл.	30	180	240	580	1150
5. Административные затраты, млн долл.	20	180	240	410	580
6. Всего транспортно-логистические затраты, млн долл.	1450	3860	4550	7890	13150
7. Республиканский грузопоток (без транзита), млн т	300	375	390	450	550
8. Транспортно-логистические затраты на 1 т груза, долл./т	4,8	10,3	11,7	17,5	24
9. Стоимость товарной продукции, млрд долл.	11	37	48	74	115
10. Условная цена 1 т груза, долл./т	37	100	123	165	210
11. Удельный вес транспортно-логистических затрат в стоимости товарной продукции, %	13,2	10,4	9,5	10,7	11,4

в республике. Согласно зарубежным данным [1], транспортно-логистические затраты — транспортные, складские, страховые, финансовые, административные — составляют в цене товарной продукции от 6–8 % в высокоразвитых странах, (США), до 14–16 % в развивающихся (Индия).

В таблице 2 приведены результаты ориентировочной оценки суммарных транспортно-логистических затрат на производство и реализацию товарной продукции в Республике Беларусь.

Суммарные транспортно-логистические затраты в республике растут быстрыми темпами, достигнув в 2006 г. величины в \$4,6 млрд. По оценкам, к 2015 г. они возрастут еще до \$13 млрд. Это связано не столько с ростом грузоперевозок, сколько с высокими темпами роста заработной платы работников отрасли (транспортно-логистические услуги трудоемки и энергоемки). Так, за 15 лет (2000–2015 гг.) транспортно-логистические затраты на 1 т груза могут увеличиться в 5 раз (с \$4,8/т в 2000 г. до \$24/т в 2015 г.). При этом удельный вес транспортно-логистических затрат в стоимости товарной продукции снижался с 13,2 % в 2000 г. до 9,5 % в 2006 г., но к 2015 г. вырастет до 11,4 % за счет роста страховых взносов, что соответствует международным тенденциям.

Большой интерес представляет вопрос распределения транспортно-логистических затрат между производственными и торговыми предприятиями и специализированными организациями данной сферы услуг. В таблице 3 представлены расчеты распределения суммарных транспортно-логистических услуг между основными группами участников.

Из таблицы видно, что 2/3 всех транспортно-логистических затрат приходится на сами пред-

приятия и лишь 1/3 — на специализированные организации: транспортные, экспедиторские, страховые.

В развитых странах преобладает тенденция передачи всех видов транспортно-логистических услуг специализированным организациям. Чтобы вписаться в перспективе в мировую транспортно-логистическую систему, Беларуси также необходимо осуществлять перевод транспортно-логистических услуг на аутсорсинговую форму обслуживания. При проектировании национальной транспортно-логистической системы следует предусмотреть показатель оказания транспортно-логистических услуг к 2015 г. в размере 50 % от общего производства товарной продукции, (в Европе к тому времени этот показатель составит 80 %, в России — 60 %). Поэтому в Республике Беларусь появилась настоятельная необходимость создания собственной действенной транспортно-логистической системы, способной учитывать глобализацию поставок, производства, спроса и конкуренции.

Отличительной особенностью транспортно-логистической системы и ее экономического механизма является свойство, которое присуще только при использовании логистических технологий, — влиять на аккумулирование инновационной составляющей доходов. Интересен опыт создания транспортно-логистических систем за рубежом.

Одной из основных тенденций современных экономических отношений является переход приоритетов от рынка производителя к рынку покупателя. В этой связи способность совместить производство, систему планирования его и инди-

Таблица 3 — Распределение объемов транспортно-логистических услуг между предприятиями и специализированными организациями, млн долл.

Виды транспортно-логистических услуг	2005 год			2015 год		
	Всего	Предприятия	Специализированные организации	Всего	Предприятия	Специализированные организации
1. Транспортные услуги	2700	1600	1100	9300	6510	2790
2. Складские услуги	380	340	40	1260	1130	130
3. Страховые услуги	180	—	180	1150	—	1150
4. Замораживание финансовых средств	420	420	—	860	860	—
5. Административные услуги	180	120	60	580	400	180
Всего	3860	2480	1380	13 150	8900	4250

видуальных покупательских предпочтений становится решающим фактором в конкурентной борьбе и экономике будущего.

Как следствие, быстрые изменения предпочтений покупателей, их запросов относительно качества доставки продукции ведут к необходимости уменьшений сроков и объемов поставок, сокращения резервных запасов времени и материалов.

Пожалуй, второй особенностью является усиление интеграционных процессов между странами в первую очередь в условиях расширения ВТО, когда появилась возможность размещать производства в странах с более дешевой рабочей силой и меньшими ставками налогов, а развитие международной торговли открыло доступ к более дешевым ресурсам.

По данным открытой печати, при общем мировом ВВП около 30 трлн. долларов США в начале XXI века мировой прямой экспорт товаров превысил 6 трлн. долларов США, а экспорт услуг — 1,7 трлн. В свою очередь, доля комплектующих изделий, поступающих из других стран в рамках международной кооперации, только в машиностроительной отрасли выросла с 19 % в 1980-е гг. до 50 % в 2005 г. (в Германии — 17/51 %, Англии — 24/49 %, Японии — 15/40 %, Франции — 21/48 %, Швеции — 14/45 %, Голландии — 27/60 %, Бельгии — 24/42 %).

Рассмотрим тенденции в сфере создания и функционирования, так называемых мультимодальных транспортно-логистических центров в Евросоюзе, Германии, России и Китае.

Еврологистическая система

В Западной Европе целенаправленное развитие центров транспортной логистики началось в начале 80-х гг., что было обусловлено высокой

динамикой роста грузовых и пассажирских перевозок в условиях глобализации мировых товарных рынков.

По данным Секретариата Европейской конференции министров транспорта, в 42 странах-членах этой организации в период с 1970 по 2001 гг. грузооборот автомобильного транспорта вырос с 513,9 млрд т-км до 1848,3 млрд т-км, т. е. в три с лишним раза, а пассажирооборот — с 2631,1 млрд пасс.-км до 5507,3 млрд пасс.-км, или в два с лишним раза.

Возрастающая конкуренция между товаропроизводителями заставляла их искать дополнительные возможности для снижения транспортной составляющей в конечной цене товара. Это потребовало создания новой техники, развития транспортной инфраструктуры, внедрения современных транспортно-логистических технологий, которые позволили в итоге снизить транспортную составляющую в конечной цене товара до 10–12 %, а суммарные затраты товаропроизводителей на транспортно-логистические услуги на 10–30 %.

Именно с развитием трансъевропейской сети логистических центров формируются представления и разрабатываются проекты, связанные с еврологистической системой, т. е. логистикой в европейском масштабе.

Опыт стран Западной Европы показывает существенную роль таких транзитных логистических центров в формировании бюджета. Так, в Голландии деятельность транзитных логистических центров приносит 40 % дохода транспортного комплекса, во Франции — 31 %, в Германии — 25 %. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30 %. А всего общий оборот европейского рынка логистиче-

ских услуг достигает более 600 млрд. евро. Из них около 30 % логистических функций во всех отраслях экономики ежегодно передается логистическим компаниям.

Наиболее часто в аутсорсинг передавались такие логистические функции, как:

- складирование — 73,7 %;
- внешняя транспортировка — 68,4 %;
- оформление грузов/платежей — 61,4 %;
- внутренняя транспортировка — 56,1 %;
- консолидация грузов/дистрибуции — 40,4 %;
- прямая транспортировка — 38,6 %.

Сравнительно новой тенденцией в развитии логистических фирм в западноевропейских странах является формирование общеевропейской системы товародвижения, предусматривающей наличие нескольких опорных европейских центров логистики и взаимодействующих с ними региональных логистических транспортно-распределительных центров. Такое решение призвано «выпрямить» и ускорить продвижение товароматериальных потоков, обеспечить непрерывность процесса товародвижения.

В основу такой стратегии была положена так называемая трансъевропейская транспортная сеть (TEN) и утвержденная в июле 1996 г. Концепция «Совместные главные направления создания Трансъевропейской сети». В Концепции заложен принцип интеграции различных видов транспорта в мультимодальную транспортную сеть. Важным положением основных направлений TEN является расширение сети на Восток и ее соединение с транспортными сетями третьих стран. Временные рамки расширения TEN на Восток определены 2015 г.

В 2001 г. была создана Европейская платформа для транспортных исследований (EPTR) с целью улучшить сотрудничество и координацию в области государственных программ транспортных исследований. В Европейской платформе для транспортных исследований подчеркивается растущая роль работы организаторов транспортных потоков, направленной на комбинирование специфических сильных сторон, присущих каждому отдельному виду транспорта, с целью предложить заказчику наилучшие услуги.

В 2003 г. Европейская комиссия выработала «План действий», состоящий из четырех участков работы:

- безопасность движения;
- логистика грузового транспорта;

- контроль транспортной политики в Европе;
- интеллектуальные транспортные системы.

А в качестве основных задач, оказываемых типовым транспортно-логистическим комплексом ЕС, были определены следующие:

- привлечение крупных частных инвестиций в реализацию проекта;
- строительство высокотехнологичных производственно-складских объектов и комплексной инфраструктуры придорожного сервиса;
- создание современных и эффективных систем инженерно-технического, коммуникационного и информационного обеспечения;
- внедрение современных информационных технологий отслеживания отправок, оптимизации загрузки автотранспорта, ведения информационного обмена, учета и документооборота на основе использования международных стандартов и нормативов;
- совершенствование процедур таможенного досмотра, оформления и контроля товаров и транспортных средств, приведение их в соответствие с мировой практикой;
- привлечение крупных транспортно-экспедиторских компаний специализирующихся на доставке грузов с применением информационных сетевых и терминальных технологий организации перевозочного процесса и контрактной логистики;
- создание эффективной распределительной сети для развивающихся крупных розничных структур и сетей, а также магазинов-складов оптовой и мелкооптовой продажи товаров импортного производства, ориентированных на оживление и легализацию торгово-закупочного бизнеса частных предпринимательских структур.

В «Плане действий» также были определены стратегические факторы которые необходимо учитывать национальным операторам при создании логистических центров класса 3PL–4PL.

В мировой практике существует классификация операторов логистических услуг:

- 1PL (First Party Logistics) — автономная логистика, все операции выполняет сам грузовладелец;
- 2PL (Second Party Logistics) — оказание традиционных услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями;
- 3PL (Third Party Logistics) — расширение стандартного перечня услуг нестандартными (складирование, перегрузка, обработка грузов, дополнительные услуги со значительной добав-

ленной стоимостью), использование субподрядчиков;

- 4PL (Fourth Party Logistics) — интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставок;

- 5PL (Fifth Party Logistics) — управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации.

Именно поэтому в «Плане действий» комплекс выполняемых функций создаваемых транспортно-логистических центров (ТЛЦ) позволяет рассматривать их не только в роли национальных транспортно-логистических узлов (кластеров), но и в качестве своеобразного каркаса, цементирующего процесс перевозки, подвижной состав и инфраструктуру в единую транспортную систему не только страны и/или региона ЕС, но и в перспективе в глобальный рынок.

Еще один важный момент — это классификация базового звена ТЛЦ — складских помещений. В соответствии со стандартами ЕС, складские помещения классифицируются по категориям А, В, С и D.

Склад класса А — современное одноэтажное складское здание, построенное по новейшим технологиям с использованием высококачественных материалов. Высокие потолки от 10 м, позволяющие установить многоуровневое стеллажное оборудование. Ровный пол с антипылевым покрытием. Регулируемый температурный режим. Тепловые завесы на воротах. Автоматические ворота докового типа с гидравлическим пандусом, регулируемым по высоте, центральное кондиционирование или принудительная вентиляция. Система охранной сигнализации и видеонаблюдение. Офисные площади при складе. Достаточная территория для отстоя и маневрирования большегрузных автопоездов. Расположение на основных магистралях, обеспечивающее хороший подъезд. Система управления складом, позволяющая генерировать любые виды отчетов о товарах клиента и проводить инвентаризацию остатков, оптимизировать распределение приходящих грузов по складу и регулирование движения транспортных средств. Стопроцентное страхование груза за счет логистического оператора.

Склад класса В — капитальное одно- или многоэтажное здание. Высота потолков от 4,5 до 8 м. Пол — асфальт или бетон без покрытия. Пожарная сигнализация и гидрантная система пожаротушения. Пандус для разгрузки автотранспорта. Офисные помещения при складе. Телефонные линии МГТС. Охрана территории.

Склад класса С — капитальное производственное помещение или утепленные ангары. Высота потолков от 3,5 до 18 м. Пол — асфальт или бетонная плитка. Ворота на нулевой отметке (автомашина заходит внутрь).

Склад класса D — подвальные помещения или объекты ГО, неотапливаемые производственные помещения или ангары.

Немецкая модель: поддержка на всех уровнях

Чтобы построить эффективную национальную логистическую сеть, которая могла бы с наименьшими издержками обслуживать всю национальную экономику, требуется системный подход и знание логистики.

Такой опыт сегодня есть только у зарубежных специализированных компаний, которые владеют методиками и опытом эффективной локализации объектов, в частности, немецких.

В Германии центры транспортной логистики (в настоящее время функционируют 29 из 33 предусмотренных генеральным планом их создания до 2010 г. [2]) формировались преимущественно на основе имевшихся железнодорожных линий и развязок. Большинство из них рассчитано на параллельное использование автомобильного и железнодорожного транспорта, имеются также трехмодульные центры логистики. Деятельностью, напрямую связанной с логистикой, в Германии занято около 4,5 млн. человек.

Немецкая модель строительства логистических центров характеризуется рядом особенностей.

В первую очередь — это сильная государственная поддержка на всех уровнях, которая основывается на федеральных законах и законах федеральных земель. Федеральный бюджет участвует в финансировании инвестиций через Deutsche Bahn AG (Немецкие железные дороги), широко практикуется выделение дотаций бюджетам федеральных земель, а также целевые дотации и кредитование по конкретным инвестициям. Финансовую поддержку по инвестициям в логистические центры оказывают как федеральные земли, так и местное самоуправление.

Источники инвестиционных средств в немецкой модели также четко определены:

- инвесторы, желающие сделать инфраструктуру доступной логистическим операторам;
- транспортные компании;
- субъекты, образующие объединения с частным капиталом;

- бюджетные средства и целевые фонды федеральных земель;
- программы и федеральные фонды, направленные на развитие инфраструктуры;
- дотации городов и регионов;
- дотации и программы Европейского союза;
- банковские кредиты.

Жестко определены функции компании, иницирующей создание логистического центра. Это разработка программы строительства логистического центра и документации, привлечение инвесторов и финансовых средств, покупка и освоение земельных участков, надзор над строительством логистического центра.

Образованные при участии государства логистические центры управляются через наблюдательные органы, которые создаются различными компаниями-участниками проекта — инвесторами и/или инвестиционными консорциумами, компаниями по развитию, городом/муниципалитетом, ассоциациями и союзами.

Таким образом, основанная на немецком опыте общая схема действий органов власти на предпроектном этапе реализации программы создания ТЛЦ выглядела следующим образом. Федеральное Министерство транспорта на основе анализа картины грузопотоков и размещения производительных сил определяет районы наиболее выгодного размещения крупных терминальных комплексов. Соответствующие рекомендации направляются правительствам земель. Если они изъявляют готовность участвовать в реализации проекта, федеральное правительство предоставляет «стартовые» средства в размере 10–15 % стоимости проектных работ и подготовки территории. Правительство земли вступает в переговоры с властями соответствующего города (или нескольких городов, если регион предпочтительного размещения терминала был достаточно обширен). Власти города, готового реализовать проект, получают частичную субсидию из бюджета земли и, в свою очередь, решают вопросы выкупа земли под терминал и предоставления льгот для предпринимателей, которые могли бы участвовать в проекте.

Словом, немецкая модель в первую очередь предполагает участие государственного сектора как в фазе планирования, так и в фазе реализации проектов развития ТЛЦ.

От беспошлинных зон — к зонам свободной торговли

Китайские власти хорошо осознали, что в условиях вступления страны в ВТО льготы бес-

пошлинных зон постепенно сходят на нет и зарегистрированные здесь компании начнут их покидать.

В 2003 г. на Всекитайском форуме по управлению и развитию китайских беспошлинных зон было предложено трансформировать их в зоны свободной торговли (Free Trade Zones), где основным видом деятельности является оказание логистических и финансовых услуг [2].

В КНР определены десять принципиальных положений для таких зон:

1) логистическое предприятие с иностранными инвестициями может оказывать услуги по перевозке грузов, складскому хранению, погрузочно-разгрузочным работам, упаковке, консолидации-комплектации, информационному сопровождению, а также услуги по оформлению внешнеторговых договоров по завозу и вывозу грузов;

2) предприятие с иностранными инвестициями, создаваемое для оказания логистических услуг в статусе ЗРЛ, может быть создано в форме китайско-иностранного совместного предприятия (предприятия с совместными капиталами), либо в форме китайско-иностранного кооперационного предприятия;

3) хотя бы один из участников-инвесторов совместного предприятия должен иметь успешный опыт работы в сфере международной торговли, международных грузовых перевозок или практику в качестве агента по этим перевозкам. Подобное требование касается участников-инвесторов совместного предприятия, которое будет специализироваться на услугах ЗРЛ;

4) создаваемое логистическое предприятие с иностранными инвестициями должно соответствовать следующим условиям:

- уставный (зарегистрированный) капитал должен быть не менее 5 млн долларов США;
- доля иностранного участника предприятия, оказывающего услуги в области международной логистики, не должна превышать 50 % (с учетом требований переходного периода, связанного со вступлением КНР в ВТО);
- предприятие должно иметь определенное место осуществления хозяйственной деятельности;
- предприятие должно обладать всем необходимым оборудованием и технологиями для выполнения заявленных хозяйственных функций.

На основании полученного разрешения предприятие может осуществлять все или некоторые из ниже перечисленных функций:

– организация экспортно-импортных операций, их самостоятельное выполнение, а также работа в качестве агента с принятием поручения от предприятий экспортной обработки в рамках осуществления внешнеторговых перевозок грузов морским, воздушным, сухопутным транспортом;

– выполнение 3PL-услуг (перевозка грузов, складское хранение, погрузочно-разгрузочные работы, упаковка, консолидация-комплектация, информационное сопровождение; агентские операции по внутренним грузовым перевозкам; управление логистическими операциями через информационно-вычислительные сетевые системы);

5) совместное логистическое предприятие с иностранными инвестициями, намеревающееся заниматься организацией перевозок обычных грузов, а также создавать и использовать информационно-вычислительные сетевые системы по управлению перевозками, должно получить разрешение соответствующих компетентных органов КНР согласно действующему законодательству;

6) логистическое предприятие с иностранными инвестициями должно представить в компетентные правительственные структуры КНР следующие документы: заявление; технико-экономическое обоснование (бизнес-план); документы, подтверждающие или поясняющие статус каждого из участников; юридические документы, справки (в том числе банковские) на каждого из участников; договор, устав; список и автобиографии членов правления или совместного управленческого органа, а также главных управляющих лиц; уведомление органов по административному управлению торговлей и промышленностью о разрешении на присвоение создаваемому предприятию выбранного наименования; документ, подтверждающий место осуществления предприятием хозяйственной деятельности;

7) правительственные структуры (уровень провинции или города центрального подчинения) после получения от учредителей предприятия заявительных материалов в течение десяти дней должны вынести свое предварительное решение и направить его в орган Госсовета КНР, курирующий вопросы внешней торговли и экономики. Этот орган в течение 30 рабочих дней должен вынести письменное заключение, разрешающее или запрещающее создание предприятия. При положительном заключении выдается

разрешение о создании предприятия с иностранными инвестициями. В течение десяти дней со дня выдачи указанного разрешения представитель совместного предприятия должен явиться в указанный орган Госсовета КНР для оформления и получения разрешения о создании агентского предприятия по осуществлению международных грузовых перевозок;

8) расширение сферы деятельности (расширение видов оказываемых логистических услуг) предприятием с иностранными инвестициями допускается в соответствии с действующим порядком;

9) срок деятельности создаваемого предприятия не должен превышать 20 лет, однако на основании разрешения ведомственных органов он может быть продлен;

10) предприятие с иностранными инвестициями в соответствии с правилами действующего законодательства может создавать филиалы на территории КНР, но сфера деятельности филиалов не может быть шире сферы деятельности основного предприятия.

Интеграция в международные сети

Объем российского рынка транспортно-логистических услуг составляет 33,2 млрд долларов США, в том числе транспортные услуги — 28,1 млрд, экспедиторские — 3,6 млрд, складские и дистрибьюторские — 1,2 млрд, управленческая логистика или услуги по оптимизации бизнес-процессов — 300 млн долларов США. Темпы роста российского экспедиторского рынка ежегодно составляют около 7 %, логистического аутсорсинга — до 30 % в год.

На федеральном уровне придают большое значение проектам создания ТЛЦ. Так, за последнее время Минтрансом России проведены конкурсы на обоснование инвестиций по транспортно-логистическим проектам, которые реализуются в подпрограмме «Развитие экспорта транспортных услуг» в рамках Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)». Объем государственных средств на обоснование инвестиций по этим проектам составил 500 млн рублей.

Причем на данном этапе своего развития российский логистический рынок все больше интегрируется в международные сети. Так, текущая российская ситуация характеризуется появлением на рынке мощных международных логистических компаний DPWN, UPS, TNT, Panalpina, FM

Logistic, Kuhne&Nagel, Gedios, Gefco, Вельц, Шенкер Россия, Fraans Maas и др. (более 40 компаний). Продолжаются процессы слияния крупных западных логистических провайдеров с российскими компаниями, владеющими сетью складов в регионах и предоставляющими услуги по доставке грузов клиентам. В условиях нарастающей конкуренции на российском рынке логистических услуг будут укрепляться партнерские отношения между компаниями.

Еще одна особенность развития российского рынка транспортно-логистических услуг состоит в том, что явно отмечается такая важная мировая тенденция изменения структуры мультимодальной транспортировки, как рост потребности в контейнерных перевозках. По прогнозам Минтранса России, доля контейнерных перевозок в РФ к 2012 г. по сравнению с 2006 г. увеличится в десять раз. Конечно, если удастся ликвидировать самое узкое место в логистике — нехватку терминалов. Прогнозируется, что объем контейнерных перевозок грузов в России в 2012 г. может составить 7 млн TEU (мировые перевозки, по прогнозам экспертов, могут достигнуть 375 млн TEU).

Знаковое отличие российского рынка транспортной логистики — образование терминальных ТЛЦ на базе государственно-частного партнерства, которое станет основой развития и модернизации транспортно-логистической инфраструктуры России. Таким образом, на российский логистический рынок ожидается приход новых транспортно-экспедиторских и складских операторов, логистических компаний, образованных в том числе на принципах государственно-частного партнерства. Эти компании намерены стать управляющими крупных региональных логистических центров и парков, в основе деятельности которых будет обслуживание мультимодальных грузоперевозок, ориентированных на маршруты Азия — Европа и Европа — Азия.

Есть конкретные примеры таких компаний. Так, «Национальная логистическая компания» (НЛК) работает на российском рынке логистических услуг с 1995 г. Сегодня НЛК — это несколько самостоятельных структур, оказывающих клиентам полный комплекс логистических услуг в формате 4PL-провайдера. В ее состав входят «Национальная логистическая компания» (логистический оператор), «Национальный таможенный брокер», «ТЭК Карго Транс» (таможенно-складская логистика) и «НЛК development» (освоение земельных участков, строительство логистиче-

ских парков). НЛК является участником консорциума «РосЕвроГрупп». Возглавляет консорциум «РосЕвроБанк» (входит в число 50 крупнейших российских банков по размеру собственного капитала и в десятку самых надежных крупных российских банков).

Проект «МАГ-логистика» предполагает создание конкурентоспособного провайдера логистических услуг (контрактной логистики) национального и международного уровня, построенного на базе инженерной и транспортной инфраструктуры имущественных объектов крупнейших ключевых городов России членов МАГ, а также стран СНГ.

Цель проекта — создание на базе существующих имущественных комплексов и земельных участков в крупнейших ключевых городах России (на первом этапе) с использованием существующей инженерной и транспортной инфраструктуры, сети современных универсальных многофункциональных логистических комплексов, оказывающих услуги по контрактной логистике в сфере складирования, транспортировки и таможенного оформления товаров и грузов различного назначения.

Общим итогом реализации проекта станет создание сети многофункциональных складских комплексов на всей территории России. При условии успешной реализации уже через три года будет создана полноценная, высокодоходная компания, доход которой составит около 250 млн долларов США в год.

Основными критериями при выборе земельных участков и имущественных объектов для реализации проекта «МАГ-логистика» является наличие:

- работоспособной инженерной инфраструктуры (электро-, газо-, водоснабжение) с возможностью выделения необходимых для реализации проекта лимитов;
- автомобильных и ж/д подъездных путей, близость к грузовой ж/д станции;
- складских помещений площадью не менее 5 тыс. м² или других аналогичных помещений, которые можно переоборудовать для складского хранения;
- наличие земельного участка площадью не менее 10 га для нового строительства;
- трудовых ресурсов.

В качестве приоритетных городов для реализации проекта принимаются:

- Москва (и область), Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону;

- Владивосток, Нижний Новгород, Самара, Казань, Красноярск;
- Волгоград, Краснодар, Иркутск, Хабаровск, Омск.

Всего по проекту планируется построить логистические центры в 15 городах России, их общая площадь превысит 1 млн м², стоимость инвестиций составит около 1 млрд долларов. Реализацию проекта будут осуществлять группа компаний Авалон (Россия) и финансово-инвестиционный фонд Raven Russia Holding. Инвестиционные возможности британской компании оцениваются в сумму свыше 2,5 млрд долларов, но должного эффекта пока не наблюдается.

В развивающихся странах, в первую очередь в странах ЕврАзЭС, внешний эффект пока не очень заметен. Однако транснациональные логистические компании все более активно приходят на эти рынки и быстро становятся доминирующей силой в сфере транспортной логистики, что неизбежно отразится на рабочих местах и условиях труда в этих странах.

К сожалению, ТРАСЕКА (TransportCorridorEuropeCaucasusAsia) — это единственный проект евро-азиатского транспортного коридора по направлению Запад – Восток из Европы, с пересечением Черного моря, через Кавказ и Каспийское море с выходом на Центральную Азию, получивший значительную финансовую, организационную и техническую поддержку международных структур, в первую очередь Евросоюза. В свою очередь страны-участницы ТРАСЕКА (Азербайджан, Армения, Болгария, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Румыния, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина) увязывают реализацию своих геополитических и экономических возможностей с развитием транспортно-коммуникационных сетей. Тем более что годовой торговый оборот между Азией и Европой превышает 2 трлн долларов, при этом доля транспортных расходов составляет 200 млрд долларов США.

Как показывает мировой опыт, создание национальной логистической организации, обладающей всеми характеристиками 3PL–4PL-провайдера, практически невозможно без поддержки государства, в том числе взаимодействия с госорганами, включая таможенную, организации партнерства с организациями-грузоперевозчиками и другими участниками, обеспечивающими логистические процессы.

Причем органы государственного управления должны сосредоточиться на решении тех про-

блем, которые под силу только им. Это разработка генеральной программы развития логистики с учетом комплекса экономических, транспортных, экологических, социальных и иных факторов, а также методического обеспечения, при этом следует совершенствовать и контролировать выполнение норм и правил оборудования и эксплуатации терминальных объектов и т. д.

К тому же это выгодный бизнес для государства, макроэкономические эффекты которого состоят в следующем:

- снижение доли совокупных народнохозяйственных затрат на продвижение грузов и товаров в структуре ВВП на 5–10 %;
- снижение уровня инфляции за счет снижения логистических затрат;
- повышение инвестиционной привлекательности проектов по размещению производств.

Повышение конкурентоспособности экономики через создание эффективного современного логистического механизма, который с минимальными затратами обеспечит в масштабах экономики страны:

- комплексную логистику снабжения центров производства;
- оптимизацию складских запасов и высвобождение «замороженных» финансовых ресурсов;
- комплексную логистику распределения товаров от центров производства к центрам потребления (в том числе импортных товаров).

Важнейшие косвенные эффекты:

- качественное повышение эффективности функционирования потребительских рынков, повышение доступности товаров за счет снижения потребительских цен, повышение качества и уровня жизни населения;
- снижение стоимости продвижения товаров от центров производства к потребителям, сокращение (поэтапное «отмирание») непроизводительных посредников.

За рубежом логистика стала практическим инструментом бизнеса. С логистическими системами связано получение 20–30 % валового национального продукта ведущих промышленно развитых стран. Как показывает зарубежный опыт, сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно увеличению продаж фирмы на 10 %. Поэтому и правительству Беларуси надо думать над контролем выполнения программы по созданию транспортно-логистической системы. Это даст возможность:

1) уменьшить затраты на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов на 15–30 %;

2) уменьшить запасы на складах на 50 %;

3) увеличить транзитные перевозки на 7–8 %.

Таким образом, необходимость развития транспортно-логистической системы Республики Беларусь, как свидетельствует опыт создания таких систем в Европе и Азии, требует участия государства. При этом необходимость разработки государственной генеральной программы развития

логистики не отрицает участия в ее оформлении и реализации частного бизнеса.

Литература

1. Алимарев, В. Я. Экономические проблемы организации логистических процессов и маркетинга в системе ресурсосбережения АПК / В. Я. Алимарев, В. П. Алферьев. – М. : Агри Прогресс, 2001. – 226 с.

2. Пелих, С. А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем / С. А. Пелих, Ф. Ф. Иванов, М. В. Городко. – Минск. : Право и экономика, 2011. – 332 с.

*Материал поступил
в редакцию 30.09.2011*

Машиностроение — фундамент развития белорусской экономики

Меллер Яна Анатольевна,

аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье проанализированы основные статистические показатели, характеризующие наметившиеся тенденции в машиностроительной отрасли Республики Беларусь, а также передовых стран мира. Доказана ведущая роль машиностроения в экономике Беларуси и аргументирована объективная необходимость инновационного развития предприятий отрасли.

In article the basic statistics characterising outlined tendencies in machine-building branch of Byelorussia, and also the advanced countries of the world are analysed. The leading part of mechanical engineering in economy of Belarus is proved and objective necessity of innovative development of the enterprises of branch is given reason.

Одной из основополагающих макроэкономических целей развития любой страны является устойчивый экономический рост. Применительно к обществу в целом он выражается в повышении благосостояния нации и стабильном поддержании национальной безопасности. Количественным же индикатором экономического роста является увеличение валового внутреннего продукта.

Очевидно, что экономический рост во многом обусловлен степенью развития производительных сил общества. В свою очередь, решающим фактором развития последних служат орудия производства, техника. Именно поэтому чрезвычайно важно в процессе производства использовать передовые орудия труда, в частности, машины.

Еще промышленная революция конца XVIII века доказала, что повсеместное применение машин кардинальным образом меняет характер развития производительных сил и ускоряет темпы промышленного развития стран. Поступательное развитие машин как орудий труда продолжается уже свыше двухсот лет, при этом актуальность данного процесса не уменьшается, поскольку с течением времени появляются новые задачи, решать которые без отвечающей требованиям современности техники не представляется возможным.

Выпуск передовых машин напрямую влияет на производительность труда персонала и общественную производительность труда. Благодаря технике создается фундамент для экономии сырья, материалов, энергии, а от этого зависят конечные показатели функционирования предприятия и в целом его конкурентоспособность.

Кроме того, необходимо отметить еще один важный аспект: научно-технический прогресс во всех без исключения отраслях немыслим без постоянного совершенствования орудий труда, создания радикально новых моделей техники, а это и является предметом деятельности машиностроительных предприятий.

Таким образом, машиностроение всегда играло важную роль в развитии экономики и до сих пор является материальной базой научно-технического прогресса во всех странах мира. Как отмечает С. Губанов, «машина — электрическая и автоматизированная — незыблемо стоит на вооружении современного физического и умственного труда» [2, с. 18].

Особую значимость машиностроения подтверждают и статистические данные его удельного веса в отраслевой структуре промышленности стран мира. Так, в Японии эта доля составляет 50 %, Германии — 48 %, Швеции — 42 %, США — 40 %, Франции — 38 %, Великобритании — 36 % [4, с. 5].

Машиностроение занимает первое место в мире по количеству занятых в промышленности и по стоимости выпускаемой продукции [3]. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за первые три квартала 2010 г. по количеству занятых отрасль машиностроения и металлообработки также лидирует (323 604 человека (35,4%) в отрасли, 915 392 человека в промышленности в целом) [8].

Согласно данным статистического отчета, опубликованного Всемирной торговой организацией, продукция машиностроения занимает в

мировой структуре экспорта второе место после топливной промышленности. На машины, оборудование и транспортные средства в структуре мирового экспорта приходится 37 %, в экспорте развитых стран — 43 %, развивающихся — 19 %. Так, доля машиностроительной продукции в общей стоимости экспорта достигает: в Японии — 64 %, в США и Германии — 48 %, Швеции — 44 %, Канаде — 42 % [7].

Различия стран по уровню развития данной отрасли очень велики. Развитые страны производят «львиную долю» машиностроительной продукции в мире (порядка 90 %). Доля машиностроения в развивающихся странах составляет приблизительно 20 %, по сравнению с 40 % в среднем по развитым странам. Например, в Российской Федерации она соответствует 18 % [1].

В Республике Беларусь, согласно данным Национального статистического комитета, удельный вес машиностроительной отрасли в общем объеме промышленной продукции на 1 января 2010 г. составил 21,5% [8]. Машиностроение в Беларуси является традиционно валообразующей отраслью (табл. 1).

Это обусловлено, в частности, экономико-географическим положением Беларуси и традиционным местом страны в международном разделении труда.

Важным условием экономического роста становится расширение экспортного потенциала, с которым, в свою очередь, связаны валютные поступления, необходимые для структурной перестройки экономики, модернизации производства, закупок топливно-сырьевых ресурсов. Не случайно развитие внешнеэкономических связей и повышение их эффективности объявлены приоритетными направлениями национальной экономической политики, что отражено в государственных программах социально-экономического развития. Предусмотрено это было и в программе импортозамещения на 2006–2010 гг.

И, несмотря на то, что в последнее время активно обсуждается необходимость всестороннего развития сферы услуг, следует понимать тот факт, что исторически роль Беларуси в международном разделении труда связана в большей степени с промышленностью. В стоимостном выражении экспорт товаров, по данным Национального статистического комитета, в 2009 г. превысил экспорт услуг более чем в 6 раз (21 282 против 3490,4 млн. долларов).

Именно машиностроительный комплекс, как отмечено в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 4 ноября 2006 г. №1475

«Об утверждении Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы», определяет специализацию промышленности страны и формирует общий объем и динамику промышленного производства [5]. Это в очередной раз подтверждает то, что Беларусь — промышленная страна. Главный экономист Кильского института мировой экономики Матиас Люк отмечает, что, если Беларусь хочет вписаться в мировую экономику, ей необходимо в дальнейшем развивать специализацию в отраслях, которые являются традиционными для страны и в которых она может в большей степени проявить свои конкурентные преимущества.

Вместе с тем, несмотря на весомую роль отрасли в ВВП, в экспорте, за последние три года было отмечено снижение индекса промышленного производства. Так, согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, индекс промышленного производства в машиностроении и металлообработке в 2009 году составил всего 74,3 %, в то время как соответствующий показатель по промышленности в целом был равен 97,2 %. Правда, уже в 2010 г. рост промышленного производства в отрасли опередил рост по промышленности в целом. Наглядно данные представлены на рис. 1.

Снижение в 2009 г. можно объяснить общими тенденциями в экономике, связанными с последствиями мирового экономического кризиса. Вместе с тем наращивать объемы производства машиностроительной продукции объективно необходимо, так как ее доля импорта до сих пор превышает долю экспорта (по данным на 1 января 2010 г., доля импорта составила 22,5 %, а доля экспорта — 15,7 %). Это осознается на самом высоком уровне. Так, Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко, посещая в 2010 г. Минский моторный завод, отметил роль промышленности в целом: «Больше внимания уделяют именно промышленной отрасли, поскольку огромный вес ее экспортной продукции». Комментируя последствия мирового финансового кризиса, Президент заострил особое внимание на машиностроении и подчеркнул необходимость развития моторостроения, автомобилестроения, что позволит нам впоследствии стать богаче [6].

Однако существуют проблемы, которые препятствуют наращиванию объемов производства машиностроения и выходу на качественно новый уровень развития отрасли. Прежде всего, следует отметить то, что уровень износа основных производственных средств в машиностроении на 1 января 2010 г. составил 70 %. При этом, несмотря на

Таблица 1. Отраслевая структура промышленности Республики Беларусь, % [4]

Отрасль промышленности	1995 г.	2003 г.	2008 г.	2009 г.
Электроэнергетика	13,8	7,3	8,3	6,8
Топливная	4,3	6,7	20,4	19,4
Химическая и нефтехимическая	14,3	12,1	11,8	12,1
Машиностроение и металлообработка	23,3	21,8	24,5	21,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,3	5,4	4,7	4,1
Промышленность строительных материалов	5,1	4,1	4,6	5,5
Легкая	8,0	6,3	4,1	4,0
Пищевая	17,0	17,2	15,3	17,9
Прочие	8,9	9,1	6,3	8,7

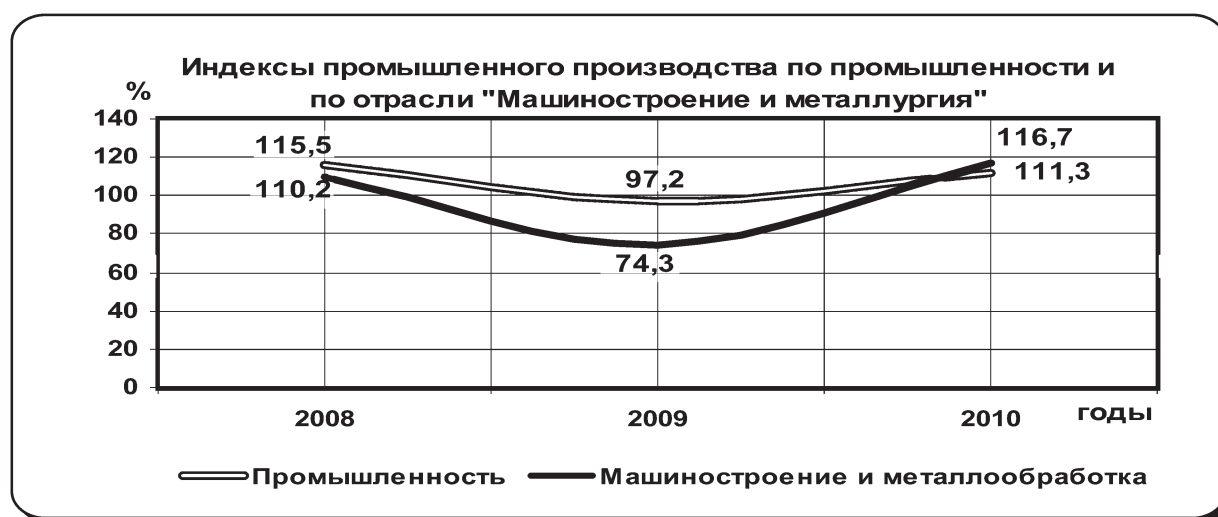


Рис. 1 — Индексы промышленного производства по промышленности и по отрасли «Машиностроение и металлообработка» за 2008–2010 годы [8]

увеличивающиеся абсолютные объемы инвестирования в основной капитал машиностроительной отрасли, относительные показатели снижаются: если в 2000 г. в отрасль машиностроения и металлообработки направлялось 25,4 % всего объема инвестиций в основной капитал промышленности, то в 2009 г. — всего 13,2 %. Об этом свидетельствуют данные, наглядно представленные в табл. 2.

На рис. 2 представлена динамика инвестирования в отрасль машиностроения и металлообработки в процентах к предыдущему году (с учетом сопоставимых цен). Из диаграммы видно, что наблюдается тенденция снижения.

Очевидно, без дополнительного инвестирования обновить устаревшие основные средства невозможно.

В настоящее время отечественное машиностроение относится преимущественно к IV технологическому укладу. В то же время в структуре импортируемой продукции отрасли преобладает техника V и VI технологических укладов. Это говорит о том, что для производства аналогичной белорусской продукции необходимо модернизировать производство, постоянно обновлять основные средства, внедрять новые технологии. Только активная инновационная деятельность в машиностроительном комплексе поможет вывести флагманы белорусского производства на качественно новый виток развития, обеспечив, тем самым, не только конкурентоспособность субъектов хозяйствования, но и страны в целом. Главным ориентиром в процессе коренной модернизации должны стать динамично изменяющиеся

Таблица 2 — Инвестиции в основной капитал по отраслям промышленности, в фактически действовавших ценах (млрд. руб.) и в % к итогу [8]

Отрасли промышленности	2000 г.		2005 г.		2009 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
промышленность всего	546,9	100	4369,6	100	11642,0	100
в том числе по отраслям						
электроэнергетика	55,3	10,1	598,2	13,7	1471,7	12,6
топливная	74,9	13,7	613,9	14,0	1748,0	15,0
химическая и нефтехимическая	101,3	18,5	924,5	21,2	1944,8	16,7
машиностроение и металлообработка	139,1	25,4	654,8	15,0	1533,1	13,2
лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	18,6	3,4	242,0	5,5	520,7	4,5
промышленность строительных материалов	23,0	4,2	206,8	4,7	992,7	8,5
легкая	21,0	3,8	92,5	2,1	387,8	3,3
пищевая	52,3	9,6	642,6	14,7	1585,9	13,6



Рис. 2 — Динамика инвестирования в основной капитал отрасли машиностроения и металлообработки (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году) [8]

потребности и нацеленность на гибкую и мобильную адаптацию к ним. В этой связи необходимо еще и пересмотреть сложившийся организационно-управленческий механизм на предприятиях.

В целом, можно выделить следующие барьеры на пути инновационного развития машиностроительных предприятий:

- высокий уровень износа основных производственных средств;
- тенденция снижения относительных объемов инвестирования в основной капитал отрасли;
- отсутствие тесной связи научных учреждений и производственных предприятий;
- сопротивление инновациям со стороны сотрудников;
- преобладание устаревших методов управления и негибких организационных структур управления;

– погрешности в бизнес-планировании;

– выбор в качестве критерия эффективности разработки дешевизны воплощения, а не качества и потенциального роста спроса на инновационную продукцию;

– разбалансированность производственных мощностей на предприятиях;

– отсутствие тесной связи с лидерами в машиностроительной отрасли и информации об их инновационных разработках.

В связи с этим первостепенными задачами на данном этапе являются:

- налаживание тесного сотрудничества между учеными и производителями;
- постепенный переход от консервативных механических к более гибким органическим структурам управления;
- повышение профессиональной квалификации промышленно-производственного персонала;
- обновление основных производственных средств, особенно активной их части;
- реструктуризация отдельных предприятий с последующим превращением их в холдинговые и сетевые структуры;
- формирование на базе головных предприятий центров стратегического планирования и прогнозирования, маркетинга и сбыта;

- рационализация производственно-технологических связей на всех этапах создания нового продукта, применение механизма аутсорсинга;

- укрепление международной кооперации, способствующей ускорению процесса овладения передовыми технологиями;

- применение организационно-экономического механизма стимулирования инновационной активности исполнителей.

В комплексе данные меры будут стимулировать инновационную активность отечественных машиностроительных предприятий, способствовать повышению их конкурентоспособности, расширению рынков сбыта продукции, достижению заложенных в программах социально-экономических показателей и в целом выведут отрасль на кардинально новый этап развития, декларируемый на уровне государства.

Литература

1. Грабар, Р. Н. Конкурентоспособность машиностроения Республики Беларусь как фактор изменения стратегических направлений развития отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2010_3/tom3/932.pdf. – Дата доступа : 15.04.2010.

2. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – №9. – С. 3–27.

3. Машиностроение // Современная географическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geo/169/%D0%9C%D0%90%D0%A8%D0%98%D0%9D%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%9E%D0%95%D0%9D%D0%98%D0%95. – Дата доступа: 08.05.2011.

4. Пелих, А. Экономика машиностроения: уч. пособие / А. Пелих, М. Баранников. – Ростов-на-Дону. : Феникс, 2004. – 412 с.

5. Об утверждении Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 гг.: постановление Совета Министров от 4 ноября 2006 г., №1475 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 186. – 5/24172. – С. 29.

6. Официальный Интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.by>. – Дата доступа: 08.04.2011.

7. Официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.org/>. – Дата доступа: 13.03.2011.

8. Официальный сайт Нац. стат. ком-та Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 12.03.2011.

*Материал поступил
в редакцию 20.09.2011*

Продовольственная безопасность как фактор устойчивого развития экономики

Солодуха Марина Владимировна,

*аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассмотрены тенденции развития мирового рынка продовольствия, проанализирован опыт зарубежных стран и Республики Беларусь в поддержке и развитии сельского хозяйства, так как обеспечение продовольственной безопасности является стратегической целью каждого государства и выступает гарантом устойчивого развития экономики. Продовольственная ситуация в современном мире требует принятия необходимых мер и разработки долгосрочной стратегии для предотвращения голода и недоедания.

In the article was given consideration to the development tendency of world product market, was analyzed the experience of foreign countries & the Republic of Belarus in the support & development of agriculture as securing of food issue is strategical aim of each country, which is stand surety for stable equilibrium of economy. Now, food issue demand assumption of essential measure & developing long-term program to prevent hunger & malnutrition.

В настоящее время перед человечеством стоит ряд проблем, среди которых большое значение отведено обеспечению продовольственной безопасности как в мировом масштабе, так и на уровне отдельных государств и регионов. Несмотря на «теоретическую» возможность ликвидировать голод на планете с помощью достижений научно-технического прогресса, проблемы развития мировой продовольственной системы не теряют актуальности, а наоборот, выходят на более высокие уровни.

Продовольственная безопасность является одной из составляющих национальной безопасности страны. От того, насколько населению обеспечена доступность качественного питания в необходимом количестве, зависит, в первую очередь, здоровье нации, качество и продолжительность жизни, что, в свою очередь, позволяет обеспечить стабильный экономический рост и национальную безопасность в целом.

К основным факторам, влияющим на продовольственную безопасность, относятся:

- климатические изменения;
- ухудшение экологической обстановки;
- рост цен на энергоресурсы;
- нарастающие темпы использования пахотных земель для выращивания технических культур, т. е. для производства топлива;

– загрязнение пахотных земель (в основном сокращение земельного фонда в развивающихся странах);

– высокие темпы урбанизации (по приблизительным оценкам английских ученых, через 20 лет в городах будет проживать 65–70 % всего населения Земли).

На сегодняшний день проблема продовольственной безопасности становится все более и более острой, что связано с постоянным увеличением численности населения планеты и ростом дефицита мировых продовольственных ресурсов. По данным ООН, в 2010 г. в мире насчитывалось около 1 млрд голодающих. Практически 1/6 часть населения Земли находится в состоянии продовольственного кризиса. Продовольственный кризис негативно влияет на политическую и экономическую стабильность, статус страны в мировом сообществе, а также является главной причиной социальных конфликтов.

Приоритетное значение в обеспечении продовольственной безопасности на национальном уровне принадлежит наиболее ценным продуктам, таким как зерно, сахар, растительное масло, молочные и мясные продукты, рыба.

С начала 90-х годов на мировом рынке продовольствия происходит постоянное снижение уровня запасов зерна. Наивысшие показатели

резервов запаса зерна следует отметить в 1987 г., они были достаточны для удовлетворения потребностей в зерне в течение 104 дней. В 1994 г. этих запасов хватало на 64 дня [4]. Прогноз снижения производства отрицательно сказывается на продовольственном рынке. Текущие прогнозы в отношении общего потребления зерновых в 2011–2012 гг. указывает на то, что рост мирового производства не будет столь существенным.

Дальнейшее использование интенсивных факторов в сельском хозяйстве и пищевой промышленности становится все более затруднительным и недостаточным для удовлетворения потребности населения в продовольствии. А к 2050 г., когда количество жителей планеты может достичь 9 млрд человек, уровень обеспечения населения продовольствием может стать критическим. При относительно благоприятных тенденциях развития дефицит зерна составит 526 млн т, мяса — 40 млн т, морепродуктов — 68 млн т. По другим оценкам продовольственная ситуация будет еще более напряженная [5].

Одной из основополагающих тенденций функционирования мировой продовольственной системы XXI века является развитие генной инженерии — наукоемкой и капиталоемкой отрасли, которая позволяет сельскому хозяйству увеличивать урожайность. Так, например, размер площади под генетически модифицированными продуктами в мире увеличился за 8 лет в 40 раз и составил 67,7 млн га. Из общей площади 42,8 млн га (63 %) приходится на США, на Аргентину — 13,9 млн га (21 %), Канаду — 4,4 млн га (6 %), Бразилию — 3 млн га (4 %), Китай — 2,8 млн га (около 4 %) и Южную Африку — 0,4 млн га (около 1 %) [5].

По прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в 2011–2020 гг. будут характерны следующие тенденции на мировом продовольственном рынке:

- 1) рост цен в реальном выражении на злаковые (кукурузу) до 20%, мясо (птицу) — до 30%;
- 2) рост инфляции на продовольствие и повышение общей инфляции потребительских цен, что вызовет опасения по поводу экономической и продовольственной нестабильности в некоторых развивающихся странах из-за сниженной покупательной способности наиболее бедного населения;
- 3) рост потребления на душу населения в Восточной Европе, Азии и Латинской Америке, где доходы повышаются, а рост численности населения замедляется.

Негативным фактором на мировом рынке продовольствия следует отметить рост цен, который,

несомненно, влияет на продовольственную ситуацию. Рост цен обусловлен рядом причин: недобором урожая в крупнейших производственных регионах, понижением поставок из-за низкого уровня запаса и поддержанием спроса на продукцию из-за увеличивающегося экономического роста развивающихся стран [6]. При сохранении тенденции роста цен на сельскохозяйственное сырье может усложниться достижение глобальной продовольственной безопасности и увеличится риск недоедания для малоимущих потребителей.

Продовольственная безопасность является стратегической целью каждой страны. Для обеспечения устойчивого развития народно-хозяйственного комплекса необходимо наличие развитого сельского хозяйства, в том числе развитие собственного производства сырья и продовольствия. Для обеспечения импортозамещения и развития экспорта необходимо углубление переработки и развитие пищевой промышленности, а также совершенствование системы сбыта продукции и организации торговли. В странах «золотого миллиарда», где работают принципы рыночной экономики, тем не менее сельское хозяйство поддерживается и регулируется со стороны государства на высоком уровне. Создание благоприятных условий для функционирования отрасли сельского хозяйства является одним из конкурентных преимуществ развитых стран на внутреннем и мировом рынках продовольствия.

В настоящее время мировой рынок продовольствия и сельского хозяйства формируется тремя основными группами стран:

- 1) с развитой рыночной экономикой;
- 2) развивающимися странами (включая «новые индустриальные страны»);
- 3) странами с переходной экономикой (участницы СНГ, ЦВЕ и прибалтийские государства) [1].

Основными производителями и потребителями продовольствия являются развитые страны. Эти страны производят и потребляют свыше 2/3 мирового продовольствия (в стоимостном выражении). Их удельный вес в мировом экспорте продовольствия составляет около 64 %, импорте — 67 %. Развитые страны — крупнейшие в мире чистые экспортеры зерна, сахара, говядины, свинины, птицы и молочных продуктов. Они экспортируют 75 % зерна и 80 % мяса. Крупнейшие страны-экспортеры и страны-импортеры представлены в табл. 1.

Экспорт и импорт сельскохозяйственных товаров и продовольствия (прежде всего зерна)

остаются важнейшими сферами мировой экономики.

Для обеспечения продовольственной безопасности и охраны окружающей среды большинство развитых стран проводят активную государственную политику, направленную на поддержку сельского хозяйства. Без государственной поддержки сельское хозяйство не может функционировать эффективно. Каждая страна поддерживает своего сельхозпроизводителя по-своему, но общая черта господдержки в развитых странах выражается в обеспечении преференциального режима с использованием таких инструментов, как регулируемые цены, квоты, дотации, налоговые льготы, кредиты с низкими процентными ставками, субсидии. В районах с менее благоприятными условиями введены погектарные субсидии, дотации на поголовье скота, повышенные цены и особые надбавки для того, чтобы привлечь фермеров. Такая государственная политика позволяет значительно увеличивать площадь сельскохозяйственных угодий.

Субсидии, выплачиваемые аграриям, носят компенсационный характер. Они выплачиваются в двух случаях. Во-первых, их получают фермерские хозяйства, которые работают в районах с низким уровнем плодородия почв, что требует дополнительных затрат для обеспечения повышения урожайности. Во-вторых, субсидии выплачиваются для получения гарантированного дохода аграриям. Они, поставляя продукцию на мировой рынок по ценам ниже, чем затраты на производство сельскохозяйственной продукции, т. е. себестоимость, несут убытки. А государство с помощью таких мер обеспечивает получение прибыли сельхозпроизводителям. Также субсидии выплачиваются в целях сокращения производства по некоторым видам продукции во избежание перепроизводства, которое может привести к формированию более низких рыночных цен.

Таким образом, в системе государственного регулирования большое внимание отводится денежно-кредитной системе фермерских хозяйств.

Высока степень воздействия государства на формирование производственной инфраструктуры агропромышленного комплекса: осуществление мелиоративных проектов, создание дорожной транспортной сети, осуществление мер по рекультивации земель, строительство ферм и

Таблица 1 — Основные страны-экспортеры и страны-импортеры [8]

Название страны-экспортера	Доля экспорта, %	Название страны-импортера	Доля импорта, %
США	12,1	США	11,3
Франция	7,2	Япония	10,2
Нидерланды	6,2	Германия	7,6
Канада	6,0	Великобритания	5,9
Германия	5,1	Франция	5,4

птицеферм, складов сельхозпродукции, навесов, мастерских, производственных линий, ветеринарных лабораторий, гаражей, станций техобслуживания и т. д.

В развитых странах сельское хозяйство является основным потребителем бюджета. На финансирование этой отрасли страны ЕС, США и Япония выделяют миллиарды долларов, обеспечивая тем самым высокий уровень жизни своих фермеров, конкурентоспособность продукции, экологизацию производства и защиту окружающей среды.

В первой половине 90-х гг. XX в. наметилась тенденция к увеличению доли развивающихся стран в производстве сельскохозяйственной продукции. Эти страны производят примерно 1/3 всего продовольствия. Их доля в мировом экспорте продовольствия составляет 32 %, импорте — 26 %. Прирост по экспорту продовольствия приходится на 5 стран: Китай, Мексику, Гонконг, Тайвань и Республику Корею [1].

Развивающимся странам сложно конкурировать на мировом рынке, так как основные конкуренты — это развитые страны, которые создают барьеры для входа на свой внутренний рынок, и используют развивающиеся страны как рынки сбыта своей продукции.

В ряде развивающихся стран, где успешно проводилась экспортно-ориентированная экономика, в результате осуществления которой средства инвестировались в сельское хозяйство и импорт продовольствия, произошло значительное сокращение голодающего населения. Но если импорт продовольствия постоянно увеличивать, то отечественный сельхозпроизводитель «ставится под угрозу». Таким примером является Китай. После вступления в ВТО эта страна приобрела статус импортера продовольствия.

Китай стал основным рынком сбыта продовольствия США, сюда экспортируется приблизительно 3/4 производимой продукции. На китайский рынок сельскохозяйственной продукции

приходится 60 % мирового импорта сои, 40 % хлопка, и приблизительно 20 % соевого масла [9].

Для защиты своего сельскохозяйственного производителя правительство разработало государственную программу поддержки. Она основывается на принципах, принятых в большинстве развитых стран.

Особой группой стран являются страны с переходной экономикой, в частности страны-участницы СНГ. На современное развитие сельского хозяйства этих стран оказал влияние распад СССР, в результате которого были разрушены отлаженные связи как внутри отдельных стран, так и между ними, т. е. на региональном уровне. Начиная с 90-х гг. XX в. в странах бывшего Советского Союза начинается строительство «новых экономик», в том числе и сельского хозяйства.

Совокупный удельный вес стран Центральной и Восточной Европы, а также стран СНГ в международной торговле сельскохозяйственной продукцией составляет только 4 % [1].

В 2007 г. среди стран СНГ (по статистическим данным ФАО) продовольственный кризис отмечен в Армении — 22 % голодающего населения, Кыргызской Республике — 10 %, Республике Таджикистан — 30 %, Узбекистане — 11 %. Для решения продовольственной проблемы на региональном уровне (в рамках стран СНГ) разработана Концепция согласованной аграрной политики государств-участниц. Данная концепция предусматривает повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий, обеспечение конкурентоспособности и продовольственной безопасности каждой отдельной страны и Содружества в целом. Продовольственный рынок стран СНГ предполагается развивать во взаимосвязи.

На постсоветском пространстве высоким продовольственным потенциалом обладает Россия. Эта страна может обеспечить полную продовольственную безопасность. Но большое количество продовольствия импортируется в эту страну. Главной проблемой сельского хозяйства России является высокая степень неиспользования («запущенности») сельскохозяйственных угодий, низкий уровень привлекательности села, недостаточное инвестирование в сферу сельского хозяйства, отсутствие квалифицированных кадров.

Среди стран СНГ Беларусь вышла на первые места по основным социально-экономическим показателям развития села. Существующая аграрная политика Беларуси, разработанная с учетом собственного курса развития, взаимосвязана с концепцией развития стран СНГ и мирового рынка продовольствия.

Отличительной особенностью белорусского сельского хозяйства и пищевой промышленности является крупномасштабное производство, которое обладает рядом преимуществ: достаточность средств для закупки нового современного оборудования, возможность поставки на внешний рынок и т. д.

Начиная с конца 90-х гг. XX в. в Беларуси разрабатываются программы, направленные на поддержку сельского хозяйства. На 2000–2005 гг. была разработана Республиканская программа повышения эффективности агропромышленного комплекса, Программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг., Программа возрождения и развития села на 2011–2015 гг. Согласно этим программам, предполагается повышение эффективности работы сельскохозяйственных кооперативов, увеличение доли экспорта отечественных товаров, создание конкурентных преимуществ, улучшение качества выпускаемой продукции, развитие инфраструктуры в сельской местности, строительство агрогородков, улучшение качества жизни на селе, обеспечение рабочих мест. Вместе с сельским хозяйством в Программе предполагается развитие агротуризма. Поддержка сельского хозяйства в Республике Беларусь проводится по следующим направлениям: субсидии из государственного бюджета, льготное кредитование, списание долгов у предприятий АПК, компенсационные выплаты, которые направляются на повышение плодородия земель и т. д. Если провести аналогию с развитыми странами Запада, то можно отметить единство применяемых принципов.

Согласно Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, продовольственная безопасность является главным фактором поддержания конъюнктуры национального и регионального продуктового рынков, обеспечивающих достаточный уровень сбалансированного питания населения и эффективного развития внешнеторговых продовольственных и сырьевых связей, усиление экспортной ориентации агропромышленного комплекса [7].

Сельское хозяйство Беларуси не только обеспечивает продовольственную безопасность, но и обладает экспортным потенциалом.

Республика Беларусь на мировом продовольственном рынке занимает четвертое и пятое место по экспорту молока цельного сгущенного и молока цельного пастеризованного соответственно. В первой десятке Беларусь оказалась по экспорту молока обезжиренного сухого и коровьего

масла. В двадцатку наша страна вошла по объему поставок мяса крупного рогатого скота, сыров из коровьего молока, куриных яиц, пахты, творога и кисломолочных продуктов, свиных колбас и сосисок, сахара белого и рапсового масла. Также Беларусь заняла значимые позиции в мировом рейтинге по овощной консервации, картофельной муке, утиному мясу, техническому жиру, огурцам и корнишонам, свекловичному жому и ряду других продуктов. По ржаной муке в 2007 году Беларусь была мировым экспортером № 1.

Беларусь является страной с достаточно высоким уровнем производства зерна в расчете на душу населения — 500–760 кг, что близко к уровню Финляндии (660 кг), Германии (550 кг), Швеции (590 кг), Польши (670 кг) [5].

Картофель является одной из важнейших сельскохозяйственных культур и, занимая второе место по энергетической ценности после зерновых, имеет большое значение в решении продовольственной проблемы. Беларусь располагает примерно 0,4 % пахотных угодий, и производит около 3 % мирового сбора картофеля и является одной из ведущих стран, занимая 8–9 место в валовых сборах и первое на душу населения [2].

На белорусском рынке продовольствия за пределами нижней границы продовольственной безопасности находится рынок сахара и растительных масел.

Основными задачами для белорусского рынка сельскохозяйственной продукции является:

- ориентация на экспорт продовольственной продукции перерабатывающей промышленности, а не сырьевых ресурсов, что позволит государству получать добавленную стоимость;
- использование земель, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС для выращивания технических культур.

Развитие рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия Беларуси главным образом зависит от внутреннего состояния экономики и ее природного потенциала, а также от ее участия в международном разделении труда и капитала, эффективности использования инновационного механизма.

Таким образом, продовольственная безопасность, в первую очередь, рассматривается как способность государства, обладающего определенным ресурсным потенциалом, в основном, за счет собственного обеспечения, а не импорта стабильно удовлетворять потребность населения страны в целом и каждого его гражданина в отдельности продуктами питания и питьевой водой

в объемах, ассортименте и качестве достаточном для полноценного физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения. В более широком смысле продовольственная безопасность является главным фактором, решающим многие государственные проблемы, такие как демографическая ситуация, повышение качества жизни населения, создание благоприятного социального климата в стране, повышение уровня занятости населения.

Развитые страны поддерживают сельское хозяйство как стратегическую отрасль. Для достижения и поддержания необходимого уровня продовольственной обеспеченности государство должно инвестировать в сельскохозяйственные исследования и разработки, организации и инфраструктуры, чтобы увеличить производительность и устойчивость этого сектора и уменьшить негативное влияние цен. Уменьшить ценовую неустойчивость возможно за счет создания прозрачности рынка: создания информационных систем и системы наблюдения на мировом и национальном рынках, включая более качественные данные о производстве, запасах и торговле товарами, влияющими на продовольственную безопасность.

Развивая сельское хозяйство, государство инвестирует денежные средства в гарантированное развитие собственной экономики.

Литература

1. Гусаков, В. Г. Регулирование ВТО внешней торговли продукцией сельского хозяйства и продовольствием: нормы и правила / В. Г. Гусаков, М. С. Байгот. – Минск : Бел. наука. – 2007. – 200 с.
2. ЕС: кризис в сельском хозяйстве — следствие отсутствия регулирующих правил в Европе и в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.agrobel.by/ru/node/23009>. – Дата доступа : 01.09.2011.
3. Ильина, З. М. Научные основы импортозамещения: на примере импортозамещения продукции АПК / З. М. Ильина, И. В. Мирочичкая, Г. П. Остапенко, В. С. Тонкович. – Минск : БГЭУ, 1999. – 167 с.
4. Ильина, З. М. Научные основы продовольственной безопасности / З. М. Ильина. – Минск : Мисанта, 2001. – 228 с.
5. Ильина, З. М. Рынки сырья и продовольствия в условиях глобализации / под ред. З. М. Ильиной. – Минск : Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2005. – 100 с.
6. Котов, Р. М. Сравнительная характеристика систем государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства в зарубежных странах // Сб. науч. трудов НГТУ. – 2007. – №3(49). – С. 113–118.

7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10.03.2004 г. №252 «О концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь» // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 01.09.2011.

8. OECD Multilingual summaries OECD FAO Agricultural outlook 2011 [Электронный ресурс]. – Ре-

жим доступа: <http://www.agrobel.by/ru/node/23009>. – Дата доступа : 01.09.2011.

9. Prospects for the U.S. Farm Economy in 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>. – Дата доступа : 01.09.2011.

*Материал поступил
в редакцию 17.09.2011*

Импортозамещение в Беларуси: минская перспектива

Пашкова Екатерина Сергеевна,

аспирант кафедры менеджмента и маркетинга

Белорусского государственного аграрного технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается ассортиментный перечень консервированных огурцов и детского питания, представленный в торговых точках города Минска. Приведен анализ ассортимента с точки зрения возможности импортозамещения ввозимой продукции. Приведены данные о внешней торговле консервированными огурцами и детским питанием.

In article the list of tinned cucumbers and the children's food, presented in shops of Minsk is considered. The analysis of assortment from the point of view of possibility of import substitution of foreign production is resulted. Data about foreign trade in tinned cucumbers and a children's food are cited.

Безопасность Республики Беларусь в экономической сфере сегодня выступает на первый план. Актуальность рассматриваемой темы обусловлена объективной и осознанной на уровне высшего руководства страны необходимостью обеспечения продовольственной безопасности как важной составляющей экономической безопасности Республики Беларусь.

В общем виде продовольственная безопасность — это определенное состояние экономики, при котором государство имеет продовольствие в достаточном количестве, а население располагает возможностью его приобрести.

Обеспечение продовольственной безопасности — стратегически важное направление политики, одно из условий сохранения экономической стабильности, социальной устойчивости и суверенитета государства.

Основной гарантией национальной продовольственной безопасности и независимости является насыщение своего внутреннего рынка доступными гражданам отечественными сельскохозяйственными продуктами. Если продовольствия недостаточно и треть населения не может приобрести его, то страна или регион объявляются зоной бедствия.

Белорусская экономика зависит от импорта, так как во многих производственных проектах, в том числе и в сельском хозяйстве, остается высокой доля импортных комплектующих и сырья. Сложности в этом вопросе усугубляются ситуацией на валютном рынке.

Как отметил начальник главного управления контроля за банковской и внешнеэкономической деятельностью КГК Валентин Потапович, в республике в настоящее время насчитывается 15 тыс. импортеров и столько же экспортеров. Для Беларуси это очень большое количество импортеров. В результате за последние 10 лет с 2000 года отрицательное сальдо внешней торговли выросло в 10 раз [1].

Кроме явного импорта, существует еще и «скрытый импорт» — импортные составляющие, сырье, материалы при производстве отечественной продукции. Так в 2009 году «скрытый импорт» составил 50 % импорта, в 2010 — 66 % [1].

Так как на валютном рынке Республики Беларусь сложилась нестабильная ситуация, вопрос импортозамещения перед республикой стоит весьма остро. Рассмотрим долю импортной продукции на примере детского питания и консервированных огурцов и корнишонов.

Анализ ассортимента детского питания и консервированных огурцов и корнишонов проводился путем выборочного исследования ассортимента организаций розничной торговли — точек г. Минска. В выборку магазинов для исследования были включены гипермаркеты «Гиппо», «Prostore», «Вестер», «BIGZZ», «Корона», супермаркеты сетей «Рублевский» и «АЛМИ», продовольственные магазины шаговой доступности, расположенные в различных районах г. Минска. Исследованный перечень не может являться исчерпывающим, т. к. исследование ассортимента

детского питания и консервированных огурцов и корнишонов было выборочным.

Консервированные огурцы и корнишоны

Данные исследования позволяют сделать вывод о том, что на прилавках розничной сети г. Минска преобладает импортная продукция. При 17 наименованиях отечественного производства минскому покупателю доступно 27 наименований импортных консервированных огурцов (в 1,5 раза больше). Импортные консервированные огурцы и корнишоны производятся преимущественно во Вьетнаме, Индии, Венгрии и Германии. Также присутствуют на полках торговых точек и консервированные огурцы, произведенные в странах СНГ (Россия, Украина, Молдова).

Структура ассортимента консервированных огурцов и корнишонов, представленных в розничной сети г. Минска по странам-производителям, приведена на рис. 1.

Согласно данным Министерства торговли Республики Беларусь, сальдо торгового баланса (разница между экспортом и импортом) по продукции «огурцы и корнишоны, консервированные с добавлением уксуса» (код ТН ВЭД 2001100000) в 2009–2010 гг. сложилось положительным — экспорт превышал импорт (сальдо в 2009 г. составило 220,4 тысячи долларов, а в 2010 г. — 176,4 тысячи долларов). Если рассматривать разницу объема экспортируемой и импортируемой продукции, то в 2009 г. было экспортировано на 790,2 тонны больше, чем импортировано, а в 2010 г. эта разница составила 1404,4 тонны.

Данные об экспорте и импорте консервированных огурцов и корнишонов представлены в таблице 1.

Из написанного выше следует, что в 2010 г. экспортируемые огурцы и корнишоны, консервированные с добавлением уксуса, дешевле импортируемых на 65 %, а в 2009 г. — на 43 %. Цена на экспортируемую продукцию снижается быстрее цены на импортируемую. Это объясняет снижение сальдо торгового баланса на 20 % (с 220,4 тысячи долларов США до 176,4 тысячи долларов США).

Детское питание

Данные исследования позволяют сделать вывод о том, что предприятиями Республики Беларусь налажен выпуск всего перечня необходимого детского питания. Среди производителей 5 производят жидкие молочные и кисломолочные продукты для детского питания, 3 — творог для детского питания, 3 — плодоовощное детское питание и соки для детского питания, 2 — детское питание на мясной основе, 1 — детское питание



Рис. 1 — Соотношение ассортимента консервированных огурцов и корнишонов, представленных в розничной сети г. Минска.

Таблица 1 — Внешняя торговля огурцами и корнишонами, консервированными с добавлением уксуса, в 2009–2010 гг.

Год	Экспорт		Импорт	
	тонн	тыс. долл. США	тонн	тыс. долл. США
2009	2131,7	2263,1	1341,5	2042,7
2010	3213,5	2430,5	1809,1	2254,1

Источник: данные получены из неофициальных источников в Министерстве торговли

на рыбной основе, 1 — сухие молочные смеси и сухие каши для детского питания.

Исходя из данных проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на прилавках торговых точек г. Минска доля импортного детского питания в общем его объеме неоднозначна. Рассмотрим соотношение по каждой отдельной группе детского питания.

Ассортимент мясного, мясорастительного, рыбораствительного детского питания отечественного производства не превышает 55 % от всего перечня выпускаемой мясной, мясорастительной, рыбораствительной продукции для детского питания. Для овощного, фруктового и плодоовощного детского питания подобное соотношение составляет 47 %, по сокам и нектарам для детского питания — 39 %, а для сухих молочных смесей и сухих каш — 18 %.

Проанализируем детское питание по каждой отдельной группе.

В магазинах г. Минска представлено 86 наименований продукции для детского питания на мясной и рыбной основах, 36 наименований продукции российского производства и 34 наиме-

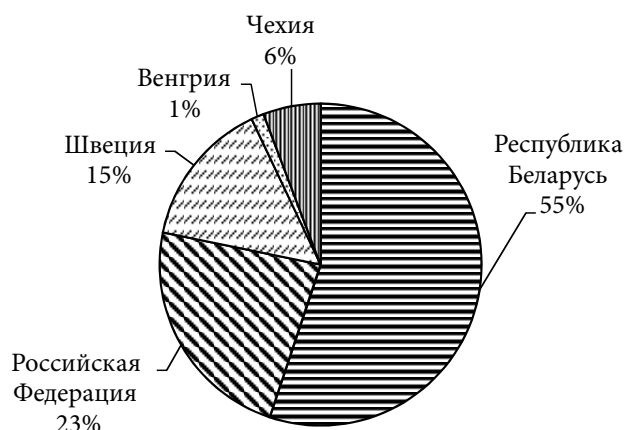


Рис. 2 — Ассортимент мясной, мясорастительной, рыба-ростительной продукции для детского питания по странам-производителям.

нования продукции производства других стран. Ассортимент мясной, мясорастительной, рыба-ростительной продукции для детского питания по странам-производителям представлен на рис. 2.

Как видно из рис. 2, белорусское и российское детское питание на мясной и рыбной основах вместе составляют 78 % ассортимента, представленного в торговых точках г. Минска. При этом белорусского детского питания более половины (55%).

Ассортимент детского питания на мясной и рыбной основах весьма разнообразен. Следует отметить, что его покрытие белорусским производством составляет 83,5 %. На прилавках минских магазинов не обнаружено мясорастительное детское питание белорусского производства с цветной капустой, кукурузой и брокколи, мясное или мясорастительное детское питание белорусского производства из баранины, рыба-ростительное детское питание белорусского производства из камбалы и семги, а такое детское питание иностранного производства присутствует в торговых точках г. Минска. Также белорусские производители не освоили выпуск детского питания на мясной и рыбной основе в виде фрикаделек, что освоено иностранными производителями.

В торговых точках г. Минска представлено 158 наименований овощного, плодовоовощного, фруктового детского питания, 109 наименований продукции российского производства и 68 наименований производства других стран. На рис. 3 представлена диаграмма, отображающая ассортимент овощного, плодовоовощного и фруктового детского питания по странам-производителям.

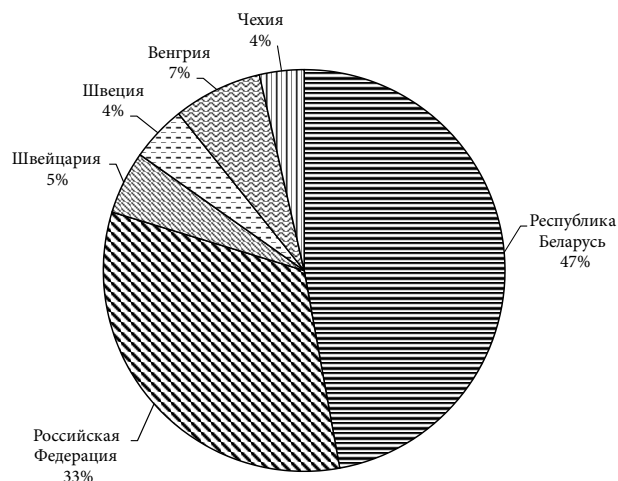


Рис. 3 — Ассортиментный перечень овощного, плодовоовощного и фруктового детского питания по странам-производителям.

В ассортименте овощного, плодовоовощного и фруктового детского питания, представленного в магазинах г. Минска, как это видно из рис. 3, преобладает продукция белорусского производства. Далее следует продукция российского производства. Совместно белорусское и российское овощное, плодовоовощное и фруктовое детское питание занимает 80 % ассортиментного перечня. Доля остальных стран-производителей не превышает 7 %.

Ассортимент овощного, плодовоовощного и фруктового детского питания также весьма разнообразен. Следует отметить, что его покрытие белорусским производством составляет 84,1 %. На прилавках торговых точек не обнаружено овощное, плодовоовощное, фруктовое детское питание белорусского производства, содержащее манго, киви, чернослив, лесные ягоды, цуккини и шпинат, в то время как иностранные производители данные компоненты включили в свой ассортимент.

В магазинах г. Минска представлено 89 наименований соков и нектаров для детского питания белорусского производства, 112 наименований продукции российского производства и 27 наименований производства иных стран. На рис. 4 представлена диаграмма, отображающая ассортимент соков и нектаров для детского питания по странам-производителям.

Как видно из рис. 4, почти половина (49 %) соков и нектаров для детского питания, представленных в торговых точках г. Минска — российского производства. Далее идет продукция белорусского производства. Совместно они занимают

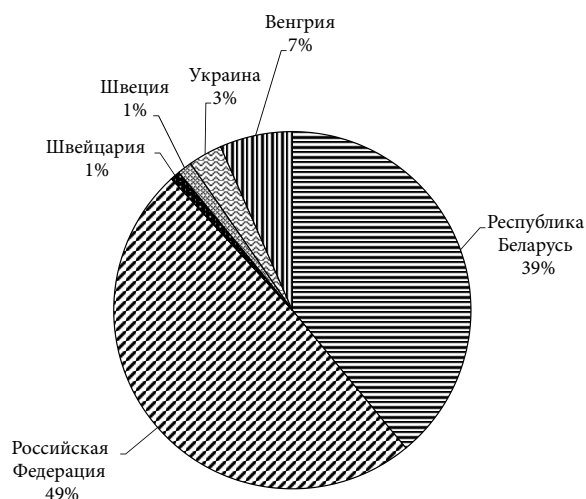


Рис. 4 — Ассортимент соков и нектаров для детского питания по странам-производителям.

88% ассортиментного перечня. Доля остальных стран-производителей не превышает 7 %.

Ассортимент соков и нектаров детского питания весьма разнообразен. Следует отметить, что его покрытие белорусским производством составляет 89,2 %. На прилавках магазинов не обнаружено соков и нектаров для детского питания белорусского производства, содержащих сок дыни, ежевики и абрикоса, тогда как иностранные производители предлагают потребителям такую продукцию.

В магазинах г. Минска представлено 18 наименований сухих молочных смесей и 19 наименований сухих каш для детского питания белорусского производства, 8 наименований сухих молочных смесей и 38 наименований сухих каш для детского питания российского производства, 46 наименований сухих молочных смесей и 62 наименования сухих каш для детского питания производства иных стран. На рис. 5 представлена диаграмма, отображающая ассортиментный перечень сухих молочных смесей и сухих каш для детского питания по странам-производителям.

Как видно из рис. 5, наибольшая доля (23 %) — у сухих молочных смесей и сухих каш для детского питания российского производства. Далее следует белорусская продукция (18 %). В отличие от продуктов, исследованных ранее, совместно белорусские и российские сухие молочные смеси и сухие каши для детского питания не доминируют в ассортиментном перечне. Они занимают только 42 %. Соответственно, более половины ассортиментного перечня указанной продукции, представленной в торговых точках г. Минска, произведено в других странах. Швейцарское и немецкое

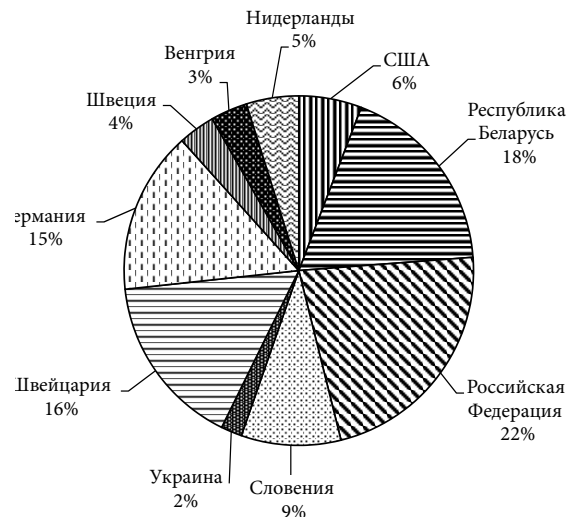


Рис. 5 — Ассортиментный перечень сухих молочных смесей и сухих каш для детского питания по странам-производителям.

детское питание занимает лидирующие позиции среди иных стран-производителей.

Ассортимент сухих молочных смесей и сухих каш для детского питания весьма разнообразен. Следует отметить, что покрытие ассортиментного разнообразия сухих молочных смесей полностью обеспечивается белорусским производством. А покрытие ассортиментного разнообразия сухих каш для детского питания белорусским производством составляет 65,5 %. На прилавках торговых точек не обнаружено сухих каш для детского питания белорусского производства, содержащих курагу, чернослив, клубнику, сливу и черную смородину, тогда как иностранные производители предлагают такую продукцию потребителям.

Согласно данным Министерства торговли Республики Беларусь, внешняя торговля детским питанием ведется только по следующим позициям:

- сухие молочные смеси;
- мясные, мясорастительные, рыба-растительные консервы для детского питания;
- плодоовощное детское питание.

В таблице 2 представлены данные о внешней торговле указанным детским питанием за 2009–2010 гг.

Внешняя торговля жидким молочным, кисло-молочным детским питанием, творогом для детского питания не осуществляется.

Как видно из данных таблицы 2, сальдо внешнеторговой деятельности по всем продуктам в 2009 г. (кроме сальдо внешней торговли мясными консервами в 2009 г., которое было положительным) и в 2010 г. является отрицательным. Только мясные консервы в 2009 г. экспортирова-

Таблица 2 — Внешняя торговля детским питанием в 2009–2010 гг.

	Код ТН ВЭВ	Ед. изм.	Импорт				Экспорт				Сальдо	
			2009 г.		2010 г.		2009 г.		2010 г.		2009 г.	2010 г.
			кол-во	тыс. долл. США	кол-во	тыс. долл. США	кол-во	тыс. долл. США	кол-во	тыс. долл. США	тыс. долл. США	
Сухие молочные смеси	1901100000 Детское питание, расфасованное для розничной продажи	тонн	1236,6	10452,4	1459,1	13356,5	680,0	3158,2	1358,4	5363,9	-7294,2	-7992,6
Мясные консервы	1602100010 Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови прочие для детского питания	тонн	35,4	354,7	52,1	506,7	102,0	555,6	73,9	395,3	200,9	-111,4
Мясо-, рыборастворительные консервы	2104200010 Гомогенизированные составные готовые пищевые продукты для детского питания.	тонн	235,3	1198,2	293,5	1505,5	3,9	15,2	3,8	17,8	-1183,0	-1487,7
Итого консервы на мясной и рыбной основах		тонн	270,7	1552,9	345,6	2012,2	105,9	570,8	77,7	413,1	-982,1	-1599,1
		туб	773,4		987,4		302,6		222,0			
Овощные и плодовые консервы	2005100010 Овощи прочие, приготовленные или консервированные, без добавления уксуса или уксусной кислоты, не замороженные (кроме овощей, фруктов, орехов, кожуры плодов и других частей растений, консервированных с помощью сахара (пропитанных сахарным сиропом, глазированных или засахаренных)) для детского питания.	тонн	91,6	528,2	163,5	835,7	0,1	0,3	38,1	20,4	-527,9	-815,3
	2007101010 (джемы, желе фруктовое, мармелады, пюре фруктовое или ореховое, паста фруктовая или ореховая, полученные путем тепловой обработки, в том числе с добавлением сахара или других подслащивающих веществ) гомогенизированные готовые продукты для детского питания.	тонн	23,7	80,7	41,0	143,6	0,0	0,0	0,1	0,1	-80,7	-143,5
	2007109110 (-/-) гомогенизированные готовые продукты из тропических плодов для детского питания.	тонн	25,1	140,0	5,0	28,4	0,0	0,0	0,0	0,0	-140,0	-28,4
	2007109910 (-/-) прочие гомогенизированные готовые продукты для детского питания.	тонн	588,1	1621,2	774,0	2294,2	70,8	132,1	148,9	245,7	-1489,1	-2048,5
Итого плодовоовощные консервы		тонн	728,5	2370,1	983,5	3301,9	70,9	132,4	187,1	266,2	-2237,7	-3035,7
		туб	1821,3		2458,8		177,3		467,8			

Источник: данные получены из неофициальных источников в Министерстве торговли

лись в большем количестве, чем импортируются. По остальным продуктам сальдо внешнеторгового оборота отрицательное. Также следует особо отметить, что экспорт плодоовощных консервов мал, в то время как их импорт значителен. По данной позиции прослеживается наибольшее отрицательное сальдо внешнеторгового оборота.

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что на прилавках торговых точек присутствует импортная продукция, которую можно было бы заменить отечественной. Доля импортной продукции, не перекрытой отечественным производством, мала. Если отечественные предприятия-производители заместят импортную продукцию своей, это существенно сэкономит валюту и будет способствовать продовольственной безопасности Республики Беларусь.

Изучив данные по ассортименту и внешней торговле, автор пришла к выводу о том, что ко-

личество импортной продукции неоправданно высокое. Белорусская продукция, как правило, является качественной, экологически чистой и не содержит вредных добавок. Импортная же продукция иногда содержит недопустимые пищевые добавки. Однако ее все равно ввозят на территорию Республики Беларусь. Следовательно, можно сказать, что имеют место неэффективные протекционистские меры со стороны государства. В этой связи хотелось бы отметить, что государственная программа максимального импортозамещения нужна хотя бы в области детского питания.

Литература

1. Беларусь «не заточена» под импортозамещение // Белорусская деловая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bdg.by/news/economics/15646.html>. – Дата доступа: 15.09.2011.

*Материал поступил
в редакцию 30.09.2011*

Современные формы партнерских отношений на рынке молочной продукции Беларуси

Волонцевич Елена Федоровна,

*кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики торговли*

Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Короткая Оксана Геннадьевна,

аспирант кафедры экономики торговли

Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье раскрываются преимущества интеграционного взаимодействия субъектов хозяйствования и факторы, препятствующие его развитию в республике. Приведены разнообразные формы интеграционного и кооперационного взаимодействия молокоперерабатывающих предприятий республики, представленные на рынке молочной продукции Беларуси. Проанализированы причины неразвитости некоторых форм сотрудничества.

The article reveals the advantages of integration interaction of subjects of managing and the factors interfering its development in republic. Various forms of integration and cooperation interaction of milk processing enterprises of the republic presented in the market of dairy production of Belarus are resulted. The reasons of backwardness of some forms of cooperation have been analyzed.

В настоящее время формирование и развитие интеграционных взаимодействий между субъектами хозяйствования рассматриваются в качестве одного из основных резервов повышения их конкурентоспособности. Создание современных интегрированных структур позволит более эффективно использовать научно-технический, производственный и кадровый потенциал, привлечь необходимые финансовые ресурсы и сконцентрироваться на приоритетных направлениях производства и перспективных научно-исследовательских работах для экспансии на новые сегменты рынков и укрепления на существующих.

Несмотря на многочисленные преимущества интеграционного взаимодействия, широкого распространения эта организационная форма развития бизнеса в республике так и не нашла. Причиной этого является отсутствие каких-либо сдвигов в реформировании крупных государственных предприятий. Хозяйствующие субъекты Беларуси, в том числе и агропромышленного комплекса, решают весь комплекс вопросов, связанных не только с организацией производства, но и со сбытом производимой продукции, обеспечением производственного процесса необходимыми ресурсами, включают в себя полный комплекс обслуживающих и вспомогательных подразделе-

ний. Они находятся в начале пути по реструктуризации и сохраняют вертикально интегрированные системы управления предприятием.

Неразвитость малого предпринимательства в республике также является сдерживающим фактором в развитии интеграционного взаимодействия (таблица 1). Количество малых предприятий, участвующих в производственной кооперации республики, остается весьма незначительным. В то время как за рубежом в качестве аутсорсеров и субконтракторов, как правило, выступают малые предприятия, выполняющие ограниченное количество операций. Такая узкая специализация обеспечивает высокое качество оказываемых услуг и позволяет им сохранять мобильность. Незнание крупными предприятиями производственных процессов и структуры малых предприятий, отсутствие сертифицированной системы качества оказываемых услуг являются причиной отсутствия интеграционных взаимодействий между ними [1, с. 103].

Все это обуславливает текущее состояние, формирование и развитие интеграционных взаимодействий между предприятиями в настоящее время.

Молочная отрасль, аналогично другим отраслям промышленности и сельского хозяйства

Таблица 1 — Удельный вес субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь в основных экономических показателях, в процентах

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовой внутренний продукт	6,7	7,9	8,8	8,3	9,3	11,4	12,4
Объем промышленного производства, включая стоимость переработанного давальческого сырья (не оплаченного организацией-изготовителем продукции)	6,4	7,0	7,3	7,6	8,2	9,2	9,4
Инвестиции в основной капитал	6,5	6,9	7,1	10,6	13,1	23,9	26,92
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	17,2	21,2	22,8	18,1	20,7	28,3	28,0
Розничный товарооборот, включая общественное питание	7,0	10,1	10,2	11,2	19,9	29,5	28,2
Внешнеторговый оборот	×	21,3	23,9	15,2	16,7	30,5	33,7
Экспорт товаров	×	13,3	15,3	7,2	7,9	34,3	38,9
Импорт товаров	×	29,1	31,6	22,0	24,1	27,6	30,0

республики, соединяет в себе технологически и экономически взаимосвязанные виды деятельности звеньев производства, заготовки, переработки и реализации молока. Конкурентоспособность данной отрасли напрямую зависит от эффективной работы как производителей молока, так и структур переработки и реализации продукции. Производству конкурентоспособной молочной продукции будет способствовать образование интеграционных формирований, создание сети кооперативно-интеграционных структур, объединяющих (кооперирующих) организации, перерабатывающие молоко, с организациями, производящими молоко, и торговыми организациями, интеграция их производственных, сбытовых, снабженческих, организационных, ресурсных и финансово-экономических возможностей. Такой молочный подкомплекс сельского хозяйства способен обеспечить сбалансированность отраслей, связанных технологическим процессом производства конечного продукта [4, с. 58].

Данный этап сотрудничества и взаимодействия субъектов в республике только начинает формироваться. Так, согласно решению Минского областного исполнительного комитета от 09.02.2009 № 97, проведена реорганизация открытых акционерных обществ молочной отрасли Минской области, в результате которой к ОАО «Молодечненский гормолзавод» произошло присоединение в качестве структурных подразделений ОАО «Воложинский маслосырзавод», ОАО «Вилейский гормолзавод» и ОАО «Нарочанский маслосырзавод». Это способствовало специализации Воложинского филиала ОАО «Молодечненский молочный комбинат» на выпуске сыров, масла, сухого молока и сухой сыворотки для экспорта и внутреннего рынка.

Данным решением Миноблсполкома предусмотрена дальнейшая реструктуризация пред-

приятий молочной отрасли путем их укрупнения. Оптимизация количества предприятий позволяет провести специализацию и обеспечить максимальное использование производственных мощностей посредством выпуска наиболее рентабельных видов продукции в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, а также позволяет максимально выгодно использовать сырье на основе поэтапной модернизации.

Дальнейшая оптимизация числа сельскохозяйственных организаций и предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, путем их укрупнения предусмотрена также Республиканской программой развития молочной отрасли на 2010–2015 гг., утвержденной постановлением Совета Министров от 12 ноября 2010 года № 1678. В целях создания основ для эффективной работы организаций молочной отрасли, укрепления аграрной экономики Программой предусматривается дальнейшее развитие кооперации путем создания многоотраслевых или узкоспециализированных кооперативно-интеграционных структур, в центре которых находятся предприятия-интеграторы (перерабатывающие и пищевые предприятия, животноводческие комплексы, комбикормовые предприятия, торговые, сбытовые, финансово-кредитные организации), а также перечень конкретных мероприятий по формированию кооперативно-интеграционных структур холдингового типа с выделением этапов их реализации.

Проведенная реорганизация ОАО «Молодечненский гормолзавод» выявила ряд недостатков, которые необходимо учитывать при дальнейшей реструктуризации. Так, в ходе реорганизации не учтена логистика движения сырья и товародвижения, рыночные условия осуществления деятельности, не до конца реализована запланированная специализация. Несоответствие произ-

водственных мощностей головного предприятия и его структурных подразделений обуславливает осуществляемую передачу сырья последним, что приводит к увеличению его стоимости и отражается на конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В качестве основного направления интеграционного взаимодействия на рынке молочной продукции в настоящее время следует рассматривать создание совместных предприятий. Еще до недавнего времени появление российских и западных инвесторов в молочной отрасли ограничивалось административными мерами. Единственный проект, который был реализован — создание в 2003 году на базе ОАО «Высоковский сыродельный завод» с участием небольшой российской компании совместного открытого акционерного общества «Беловежские сыры». В ходе открытой подписки на акции инвестор приобрел около 30 % предприятия.

После шестилетнего перерыва в 2009 году на базе ОАО «Шкловский маслодельный завод» было создано совместное российско-белорусское предприятие «Юнимилк Шклов», в котором контрольный пакет акций принадлежит российской компании «Юнимилк» (51 %). Вкладом компании стала проведенная модернизация предприятия: было приобретено высокотехнологичное процессинговое оборудование по переработке молока, установлена современная линия Эколин, переоборудован приемник молокосырья и склад готовой продукции, построен административно-бытовой корпус завода. Помимо денежных инвестиций, вкладом российской компании в развитие предприятия стали маркетинговые и промышленные наработки компании «Юнимилк», успешно используемые в России, Украине и Казахстане. Результатом проведенной модернизации стало увеличение производственной мощности предприятия и экспортной выручки (90 % производимой продукции экспортируется в Россию под любимыми в СНГ брендами: «Для всей семьи», «Село Луговое», «Простоквашино») [4].

Одновременно на территории Брестской области было создано совместное общество с ограниченной ответственностью «Юнимилк Пружаны», контрольный пакет акций которого (51 %) принадлежит российской компании «Юнимилк». Созданное совместное предприятие на 99 % является экспортером, обеспечивая таким образом полную загруженность производственных мощностей и поступление валютной выручки [6].

Как показывает практика, привлечение инвесторов и создание совместных предприятий не

нашло широкого распространения в Беларуси, поскольку такое взаимодействие обеспечивает иностранным инвесторам полный контроль над производственной и коммерческой деятельностью предприятия и зависимость от реализуемой ими политики. А поскольку молочная отрасль является для республики приоритетной и обеспечивает продовольственную безопасность и конкурентоспособность, то реализация таких проектов носит ограниченный и точечный характер.

Формой кооперационного взаимодействия предприятий и отдельных административно-территориальных единиц является кластер, обеспечивающий участвующим в нем субъектам хозяйствования дополнительные преимущества и достижение различных синергетических эффектов. Понимая значимость и перспективность данной формы кооперации, руководство республики предприняло шаги в освоении и внедрении кластерной формы сотрудничества в агропромышленном комплексе страны. Так, в 2010 году на 3-ем Белорусском инвестиционном форуме во Франкфурте-на-Майне ведущий производитель молочной продукции и детского питания в России, Украине, Беларуси и Казахстане ОАО «Компания Юнимилк» совместно с Минским областным исполнительным комитетом подписало инвестиционное соглашение о создании экспортно-ориентированного кластера по производству сыров и молочных консервов на базе ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» и активов ОАО «Слуцкий пивоваренный завод». В период до 2017 года общий объем инвестиций в проект составит порядка 80 млн евро. Реализация инвестиционного соглашения позволит организовать на модернизированных производственных мощностях выпуск до 37 000 тонн сыра и 200 000 000 банок молочных консервов в год с поставкой 90 % производимой продукции на экспорт для реализации в странах СНГ.

В качестве перспективной формы интеграционного взаимодействия следует рассматривать производство продукции по чужой технологии. Эта форма также нашла свое развитие на рынке молочной продукции. Так, по технологии российской компании ООО «Генезис плюс» было организовано производство кисломолочного продукта с бифидобактериями «Активил» и твердых сычужных сыров на базе ОАО «Березовский сыродедельный комбинат». Такое сотрудничество позволит белорусским производителям не только загрузить производственные мощности и обеспечить занятость персонала, но и расширить ассортимент производимой продукции, повысить

ее качество, а в конечном итоге обеспечить удовлетворение потребительского спроса населения и сформировать лояльность.

Перспективной и успешно применяемой на рынке молочной продукции формой интеграционного взаимодействия стало контрактное производство.

Основав в 2005 году контрактное производство молочной продукции на ряде белорусских молочных заводов, российская компания «Вимм-Билль-Данн» таким образом дала жизнь новому виду сотрудничества на рынке Беларуси. Первоначально в пул по производству продукции под чужой торговой маркой входили такие гиганты молочной отрасли, как ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Беллакт», ОАО «ГМЗ №2» и ОАО «Глубокский ММК». А начиная с 2010 года, контрактное производство внедряется в производственную деятельность других молокоперерабатывающих предприятий молочной отрасли: ЧУП «Калинковичский молочный комбинат», ОАО «Березовский молочный комбинат», ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат», ОАО «Молодечненский молочный комбинат» и другие.

Несмотря на многочисленные преимущества, широкого распространения в республике данная форма взаимодействия субъектов хозяйствования так и не нашла. В первую очередь, это связано с политикой государства, определяющей в качестве главной цели производственной и сбытовой деятельности предприятий молочной отрасли республики выпуск и продвижение товаров под собственной торговой маркой производителя, в том числе и на экспорт. Однако возможность реализации данной политики в настоящий момент вызывает сомнения, поскольку на сбыт молочных продуктов в Российской Федерации оказывают влияние несколько факторов.

В первую очередь, это емкость рынка. Рынок молочных продуктов является одним из крупнейших рынков продовольствия и занимает 3-е место в общем объеме производства пищевых продуктов в Российской Федерации. На российском рынке присутствует продукция более 1000 молокоперерабатывающих заводов, лидерами среди которых являются: Вимм-Билль-Данн Продукты Питания, Планета Менеджмент, Арта, Danone, Ehrmann Campina, Parmalat, Очаковский и Останкинский молочные комбинаты. Существует достаточно весомая ниша, занятая региональными заводами, позиционирующими себя как производители качественных натуральных продуктов, доступных по цене. Все они, так же, как и белорусские производители, заинтересованы прежде

всего в продвижении своей торговой марки, широко представленной на рынке и уже известной российскому потребителю, повышении статуса своего продукта.

Во-вторых, помимо многочисленной группы производителей поставщиками молочной продукции на российский рынок являются розничные торговые сети. Обладая огромной рыночной властью, крупные торговые сети России желают преимущественно продвигать на потребительский рынок товары под собственной торговой маркой.

Все это затрудняет выпуск и реализацию брендированных товаров белорусского производства на российском рынке. Одним из способов решения данных проблем может стать контрактное производство, обеспечивающее производителю загруженность производственных мощностей и поступление выручки, освоение опыта разработки и производства уникального продукта, выполнения эксклюзивных проектов, что также повышает квалификационный и технологический уровень предприятия. И, хотя основной доход получает не собственник торговой марки, а участник сделки, непосредственно работающий с конечными потребителями, белорусские производители наращивают объем продаж своей продукции и получают доступ к перспективным рынкам без вложений в собственную торговую марку, что также обеспечивает дополнительное конкурентное преимущество от внедрения контрактного производства.

Итак, несмотря на отсутствие широкого распространения различных форм взаимодействия и сотрудничества молокоперерабатывающих предприятий республики, формы интеграционного и кооперационного взаимодействия начинают зарождаться. Грамотная и научно обоснованная политика государства в реорганизации государственных предприятий, признание интеграции и кооперации в качестве способа их развития, разработка модели взаимодействия предприятий и методики оценки его результатов способны дать импульс развитию таким формам кооперации, как контрактное производство, производство по чужой технологии. Это обеспечит в конечном итоге конкурентоспособность и предприятиям, и выпускаемой ими продукции.

Литература

1. Волонцевич, Е. Ф. Синергетический эффект интеграционного взаимодействия бизнес-структур: источники возникновения и проявление / Е. Ф. Волонцевич, О. Г. Короткая // Научные труды Белорусского государственного экономического университета:

науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т; под ред. В. Н. Шимова. – Минск, 2011. – С. 102 – 108.

2. О мерах по реализации республиканской программы развития молочной отрасли в 2010–2015 годах: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 нояб. 2010 г., № 1678 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 279. – 5/32869.

3. Решение Минского областного исполнительного комитета «О согласовании позиции представителей государства» от 09.02.2009, № 97.

4. Субоч, Ф. И. Инновационное развитие перерабатывающих предприятий в аспекте национальной продовольственной конкурентоспособности / Ф. И. Су-

боч, М. И. Садовский // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2010. – № 2 (8). – С. 57–62.

5. Иностранные инвесторы должны обеспечивать максимальную глубину переработки молока [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://glubokoe.vitebsk-region.gov.by/ru/news/republic?id=5129>. – Дата доступа : 18.06.2010.

6. Приступило к работе совместное российско-белорусское предприятие «Юнимилк Шклов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unimilk.ru/press/news/index.wbp?id=71b82a85-9cb6-4faa-b8de-ec114cb25604&page=2>. – Дата доступа: 18.06.2010.

*Материал поступил
в редакцию 18.07.2011*

Развитие товаропроводящих сетей как фактор конкурентоспособности белорусских производителей на зарубежных рынках

Овечкина Ольга Михайловна,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры мировой экономики и экономической теории

Института управления и предпринимательства (г. Минск, Беларусь)

Анализируется деятельность белорусских товаропроводящих сетей за рубежом; отмечаются основные сложности, связанные с формированием и развитием логистической системы; предлагается комплекс мер и мероприятий по преодолению проблем, связанных с развитием товаропроводящих сетей.

The activity of the Belarusian commodity distribution network abroad, highlights the main difficulties associated with the formation and development of the logistics system; proposed a set of measures and actions to overcome the problems associated with the development of distribution networks.

Введение. В рыночной среде процесс создания и совершенствования логистического управления товародвижением объективно приводит к усилению интеграции организаций, участвующих в перемещении товаров, являясь важнейшим фактором экономического роста. Товародвижение — это деятельность по планированию, организации и контролю над распределением и передвижением товара от производителя к потребителю с целью получения прибыли через удовлетворение потребностей. Данная деятельность предполагает учет комплексных целей как производителя, так и потребителя. Производителем обеспечивается доставка товара (определяется уровень товарных запасов, место, время и способы доставки), сервисное сопровождение продукции (обработка заказов, предоставление гарантий, установка и т. д.). Для потребителя важно своевременное получение товара для поддержания запасов, а также сервисное обслуживание. При этом система товаропроводящей сети (ТПС), предусматривающая взаимосвязь и взаимодействие всех элементов на всех уровнях, должна быть гибкой и эффективной, то есть представлять собой целостность условий и составляющих ее элементов. Эволюция логистических систем за рубежом доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной

борьбе не только для отдельных хозяйствующих субъектов, но и для страны в целом.

Основная часть. В силу объективных причин исторического, политического, экономического характера в Республике Беларусь имеет место определенное технологическое отставание в области логистики.

Правовой базой становления данного процесса явилось Положение о товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом (№ 1699), утвержденное Советом Министров Республики Беларусь 21 декабря 2006 года, в котором особое внимание уделялось вопросу управляемости ТПС [1]. В этой связи Министерство торговли Республики Беларусь выступило с предложением формирования трехступенчатой системы организации и координации товаропроводящей сети за рубежом.

Первый уровень представляют субъекты ТПС, создаваемые и действующие под контролем правительства (к ним относятся торгово-логистические центры в странах зарубежья).

Второй уровень — субъекты, создаваемые и действующие под контролем руководителей республиканских органов госуправления и организаций, подчиненных правительству (к ним относятся представительства, торговые дома, сборочные производства и др.) (рис. 1).

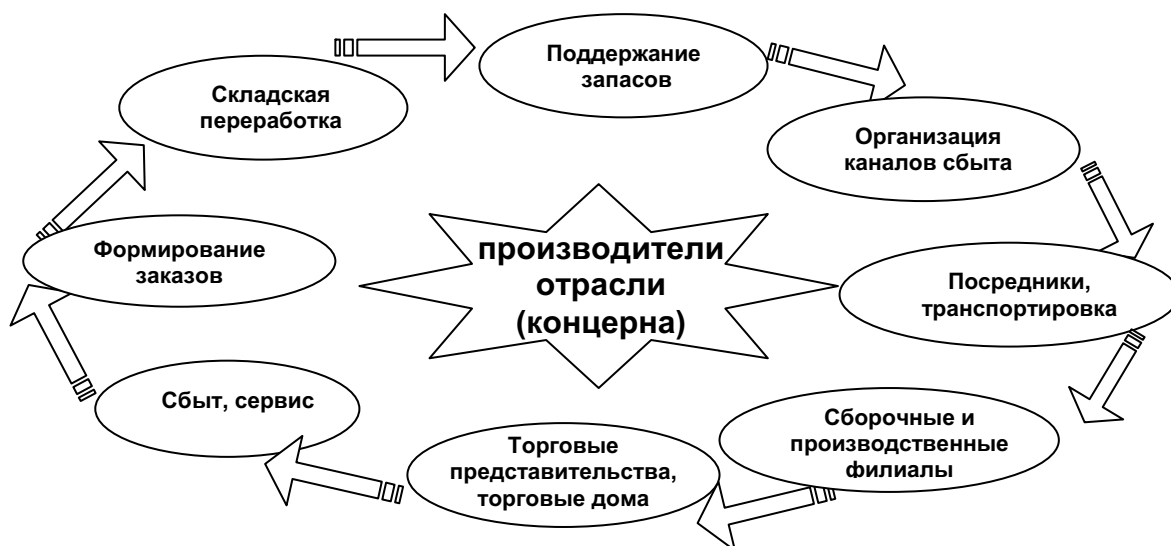


Рис. 1 — Товаропроводящие сети отраслей и концернов

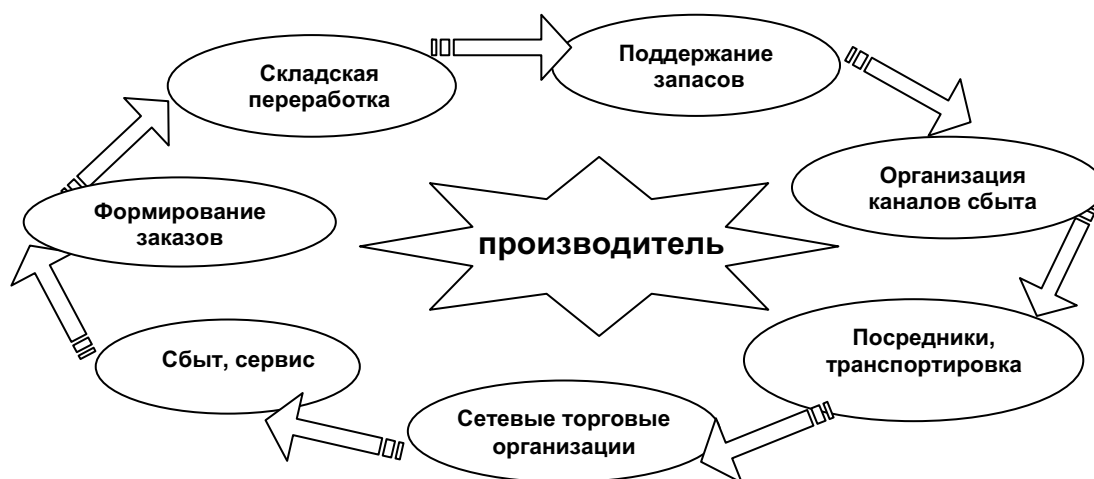


Рис. 2 — Товаропроводящие сети предприятий

Третий уровень — субъекты, создаваемые и действующие под контролем руководителей предприятий (сервисные центры, сетевые торговые организации, дилерские структуры) (рис. 2).

В дополнение к вышеназванному Положению были разработаны и установлены задания по удельному весу прямых поставок товаров в общем объеме экспорта, которые были утверждены постановлениями Правительства от 27.06.2007 № 840 и от 04.03.2008 № 325. Данные постановления были направлены на увеличение доли прямых поставок и приравненных к ним в общем объеме экспорта отечественных предприятий. Предполагалось, что увеличение доли экспорта по прямым поставкам приведет к снижению числа необоснованных посредников, что должно было стать дополнительным фактором роста эффективности белорусского экспорта [2].

По данным Министерства торговли, доля экспорта белорусских товаров во все страны мира через субъекты товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями по результатам работы за 6 месяцев 2008 года составила 12,8 % (2203,5 млн. долл. США), за 6 месяцев 2009 года — 9 % (808,72 млн. долл. США). В 2009 г. Республику Беларусь за рубежом представляли 255 субъектов товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями в 32 государствах мира. Из них в Российской Федерации — 68,6 %, в других странах СНГ — 14,5 %, в странах дальнего зарубежья — 16,9 % (рис. 3).

Наиболее высокие результаты в работе по созданию ТПС достигнуты Министерством промышленности, концернами «Белнефтехим», «Белгоспищепром», «Беллеглопром», Министерством архитектуры и строительства (табл. 1).

По общему количеству субъектов ТПС с белорусскими инвестициями лидируют Минпром (90), концерны «Беллегпром» (43), «Белнефтехим» (31), «Беллесбумпром» (12), «Белгоспищепром» (12), ГО «Белресурсы» (10). Объем реализации товаров через ТПС в 2010 г. составил Министерством промышленности 362,2 млн. долл. США, концерном «Белнефтехим» 207,4 млн. долл. США, концерном «Белгоспищепром» 75,9 млн. долл. США, концерном «Беллегпром» 37,2 млн. долл. США, Минстройархитектуры 32,5 млн. долл. США [3].

Помимо субъектов ТПС с белорусскими инвестициями, товаропроизводители республики имеют достаточно разветвленную косвенную товаропроводящую сеть (дилеров, дистрибьюторов и др.). По информации республиканских органов государственного управления и облисполкомов, в 2009 году на зарубежных рынках действовали более трех тысяч субъектов ТПС без участия белорусского капитала, так, например, Минпром был представлен 1601 субъектом, концерны «Беллесбумпром» — 829, «Белбиофарм» — 200, «Беллегпром» — 122, «Белнефтехим» — 38, «Белгоспищепром» — 34, Минэнерго — 43, Минсельхозпрод — 33, Минстройархитектуры — 21 [3].

По данным Министерства торговли, к началу 2011 г. Республика Беларусь была представлена субъектами ТПС с участием белорусского капитала в 33 странах (табл. 2).

Так, на страны СНГ приходится 251 (83 %) субъект ТПС Республики Беларусь с участием белорусского капитала. 207 субъектов расположены в государствах-участниках Таможенного союза, что составляет 68 % от общего количества субъектов белорусских товаропроводящих сетей за рубежом и, соответственно, 82,4 % от общего числа субъектов, представленных в странах СНГ. Российская Федерация (194), Украина (33) и Казахстан (13) занимают лидирующее положение по количеству субъектов ТПС с участием белорусского капитала.

Наличие субъектов ТПС с участием белорусского капитала позволяет обеспечить постоянное присутствие белорусских товаров на зарубежных

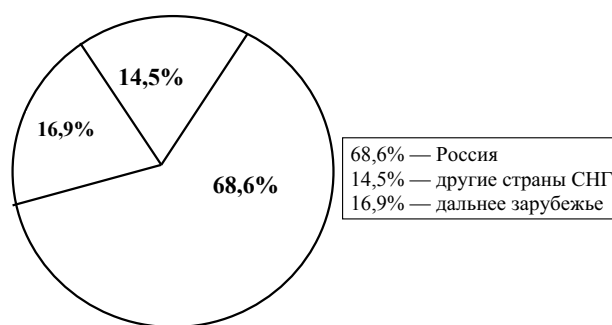


Рис. 3 — Распределение субъектов ТПС Республики Беларусь в 2009 г.

Таблица 1 — Результаты работы ТПС ведущих субъектов хозяйствования Республики Беларусь в 2010 г. [3]

Организации	Количество субъектов ТПС с белорусскими инвестициями	Объемы реализации продукции через ТПС (млн. долл. США)
Министерство промышленности	90	362,2
Концерн «Белнефтехим»	31	207,4
Концерн «Беллегпром»	43	37,2
Концерн «Белгоспищепром»	12	75,9
Минстройархитектуры	12	32,5

рынках, укрепить позиции крупного, среднего и малого бизнеса, снизить стоимость перевозок и ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, способствует формированию положительного имиджа отечественных товаропроизводителей, опираясь на главный принцип — доставить продукцию до потребителя вовремя и с оптимальными финансовыми, материальными и пространственно-временными издержками. При этом эффективность цепи поставок должна определяться уровнем организационного оформления хозяйственных связей всех участников товародвижения.

Вместе с тем, представляется необходимым отметить, что, несмотря на присутствие субъектов белорусских ТПС в Республике Казахстан, относительная доля импорта Беларуси в общем объеме импорта Казахстана, например, в 2008 году составляла лишь 1,21 %, что не соответствует потенциалу торговых отношений между двумя странами [4]. По итогам 2010 г. Республика Беларусь заняла шестое место во внешнеторговом обороте Российской Федерации. Однако Беларуси не удалось преодолеть отрицательное внешнеторговое сальдо с Россией [5]. Внешнеторговый баланс Республики Беларусь за период 2009–2010 гг. представлен в табл. 3.

Таблица 2 — Распределение субъектов ТПС с участием белорусского капитала на 1.01.2011 г. [3]

№ п/п	Страна	Количество субъектов ТПС Республики Беларусь
Страны СНГ		
1	Российская Федерация	194
2	Азербайджан	3
3	Армения	2
4	Казахстан	13
5	Кыргызстан	1
6	Молдова	4
7	Таджикистан	1
8	Украина	33
Страны дальнего зарубежья		
9	Австрия	2
10	Бельгия	1
11	Болгария	2
12	Бразилия	1
13	Венгрия	1
14	Венесуэла	4
15	Гана	1
16	Германия	2
17	Греция	1
18	Грузия	1
19	Ирландия	1
20	Испания	1
21	Китай	5
22	Латвия	4
23	Литва	6
24	Норвегия	2
25	Польша	5
26	Румыния	1
27	Сербия	2
28	Сингапур	2
29	Словакия	2
30	США	2
31	Турция	1
32	Эстония	1
33	ЮАР	1

Так, доля стран Таможенного союза в общем объеме внешнеторгового оборота Республики Беларусь на 1.01.2011 г. составляла 49 %, причем доля Российской Федерации составляла 48 % в общем объеме внешнеторгового товарооборота Беларуси и, соответственно, ≈98 % в торговом товарообороте Беларуси со странами Таможенного союза. В связи с этим член-корреспондент

НАН Беларуси В. Ф. Медведев считает целесообразным отказаться от многовекторности во внешнеторговых отношениях Республики Беларусь (признавая целесообразность многовекторности в политических отношениях), порождающих, по его мнению, неопределенность. С точки зрения В. Ф. Медведева, необходимо сохранить и укрепить позиции Беларуси на традиционных рынках России, Казахстана, Украины, Молдовы, стран Балтии, Центральной и Восточной Европы, расширить позиции на рынках Европейского Союза [7]. Данная позиция представляется спорной, так как за последний год в страны дальнего зарубежья значительно увеличился экспорт белорусских шин, стальных труб, грузовых автомобилей, лесоматериалов, молочной продукции, холодильников и морозильников. Кроме того, в общем объеме экспорта Республики Беларусь увеличивается доля Бразилии (5,9 %), Латвии (4,6 %), Нидерландов (4,3 %). Однако стоит отметить, что доля Казахстана как партнера Беларуси по Таможенному союзу, несмотря на увеличение экспорта белорусской продукции в Республику более чем на 30 %, составляет лишь 1,7 % [8].

Первоначально товаропроводящую сеть Республики Беларусь за рубежом пытались укрепить посредством создания торговых домов, как и предполагалось Положением о ТПС. Но опыт работы таких структур показал неэффективность применения данного механизма в развитии экспорта белорусских товаров. Основными негативными причинами явились неэффективное использование площадей из-за узкой профильности представленной продукции, отсутствие координации работы торговых домов разных ведомств, отсутствие практики передачи неиспользуемых площадей товаропроизводителям. Вследствие этого уровень финансово-хозяйственной деятельности многих торговых домов оказался низким, они прекратили свою деятельность и ликвидировались. Кроме того, не произошло объединение всех участников товаропроводящей сети в единое информационное пространство. Несмотря на введение программы «Электронная Беларусь», каждая подструктура использовала и продолжает использовать собственные ведомственные автоматизированные системы коммуникации, что затрудняет информационный обмен, контроль и управление процессами товародвижения [9]. В целом проблемы непродуктивности товаропроводящей сети возникли из-за лоббирования узковедомственных интересов.

В этой связи назрела необходимость создания новой структуры товаропроводящей сети

Таблица 3 — Внешнеторговый баланс Республики Беларусь
(январь 2010г. – январь 2011г.) [6]

Беларуси с большей эффективностью работы и наличием собственных складских и торговых площадей для реализации белорусских товаров, а именно — торгово-логистических центров.

29 августа 2008 г. принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О развитии логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года» [10]. Согласно Программе, основными элементами структуры логистической системы являются:

- производители продукции потребительского и производственно-технического назначения, применяющие автоматизированные системы управления и осуществляющие регистрацию и идентификацию произведенной продукции в соответствии с требованиями стандартов;

- грузоперерабатывающие терминалы, мультимодальные терминальные комплексы многоцелевого назначения, опорная терминально-логистическая сеть, предоставляющие весь набор складских и сопровождающих услуг;

- транспортно-логистические центры, осуществляющие перевозку, хранение, страхование ответственности, сопровождение, таможенное оформление грузов, а также погрузочно-разгрузочные работы;

- торгово-логистические центры (ТЛЦ), обеспечивающие продвижение белорусской продукции на зарубежные рынки, информационное сопровождение товаров, проведение рекламных кампаний, увеличение объемов ее реализации, создание благоприятных условий и повышение

уровня сервиса для потребителей, установление и развитие долгосрочного сотрудничества с торгово-логистическими центрами зарубежных стран в целях упрощения информационного обмена, анализа и изучения существующих торгово-логистических структур за рубежом;

- многофункциональные торгово-логистические комплексы, включающие торгово-деловые, административно-деловые и выставочные центры;

- потребители, а именно: организации розничной торговли (включая торговые сети), про-

Географические регионы экспорта/импорта	1.01.2010 (млн. дол США)	1.01.2011 (млн. дол США)	1.01.2011 в % к 1.01.2010
Внешняя торговля — всего			
оборот	3611,9	4039,8	111,9
экспорт	1804,6	1568,6	86,9
импорт	1807,3	2471,2	136,7
сальдо	-2,7	-902,6	
страны СНГ			
оборот	1974,0	2263,2	114,7
экспорт	720,0	922,2	128,1
импорт	1254,0	1341,0	106,9
сальдо	-534,0	-418,8	
страны Таможенного союза			
оборот	1726,2	1983,0	114,9
экспорт	570,3	773,9	135,7
импорт	1155,9	1209,1	104,6
сальдо	-585,6	-435,2	
Россия			
оборот	1701,3	1942,0	114,1
экспорт	550,0	747,0	135,8
импорт	1151,3	1195,0	103,8
сальдо	-601,3	-448,0	
Казахстан			
оборот	24,9	41,0	164,6
экспорт	20,3	26,9	132,5
импорт	4,6	14,1	в 3,1 р.
сальдо	15,7	12,8	
страны вне СНГ			
оборот	1637,9	1776,6	108,5
экспорт	1084,6	646,4	59,6
импорт	553,3	1130,2	в 2,0 р.
сальдо	531,3	-483,8	

мышленные организации — производители готовых товаров, дистрибьюторы товаров, логистические компании (транспортно-экспедиторские компании), складские операторы.

Особое внимание уделяется созданию автоматизированной информационной системы, объединяющей все элементы структуры логистической системы в одно целое (рис. 4).

Управление данной интегральной цепью заключается в обеспечении партнерских отношений между производителями, поставщиками, потребителями, контрагентами и конкурентами, в основу которого закладывается отказ от узкоотраслевого принципа и переход к межотраслевому функциональному принципу планирования и управления инфраструктурой. В соответствии с этим, координатором логистической системы является Межведомственная комиссия.

Кроме того, посредством межгосударственной инфраструктуры информационных маркетинговых центров (ИМЦ) государства СНГ смогут представлять свою продукцию и услуги на всей территории Содружества.

Академик П. Г. Никитенко утверждает, что формирование логистического кластера является приоритетным направлением обеспечения нового качества экономического роста и внешнеэкономической деятельности, определяя логистику в сочетании с маркетингом и менеджментом «важнейшим фактором экономии времени и затрат». По его оценке, реализация Государственной программы Республики Беларусь до 2015 г. в области развития логистики позволит получить не менее 20 % ВВП. Кроме того, по предварительным расчетам, с учетом применения новых технологий логистики стоимость целого ряда товаров может быть снижена на 10–15 % [11].

Заключение. Таким образом, представляется, что выполнение Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года предусматривает комплекс мер и мероприятий, в ряду которых главенствующее место занимают следующие:

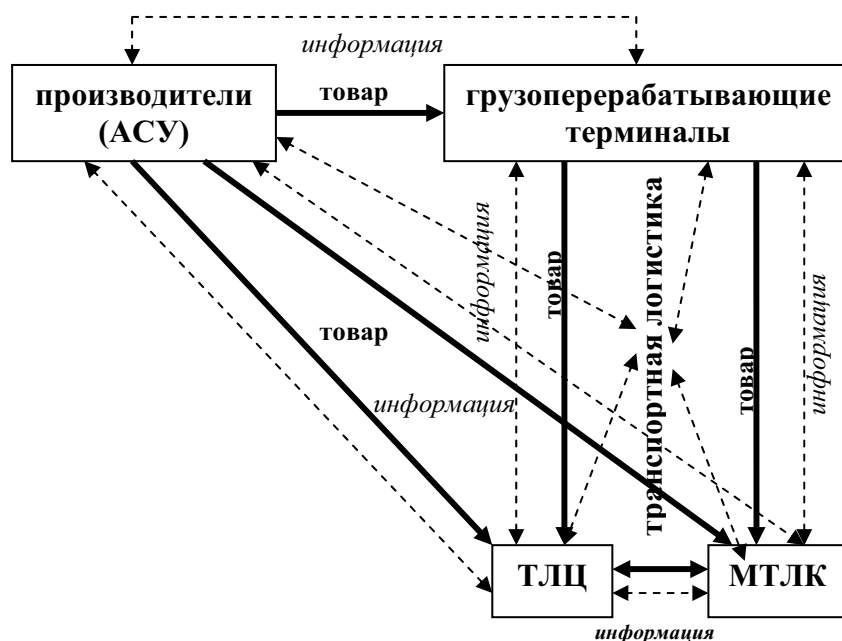


Рис. 4 — Схема логистической системы

– во-первых, учет комплекса экономических, транспортных, экологических, социальных и иных факторов, а также методическое обеспечение системы;

– во-вторых, высокие темпы развития производственной, технической и технологической базы логистики как возможности постоянного гибкого и своевременного реагирования на динамичные процессы рынка;

– в-третьих, решение кадрового вопроса и, главным образом, подготовка персонала среднего и высшего звена менеджмента по специальности «логистика»;

– в-четвертых, формирование единого информационного пространства как основного фактора организации и координации процессов товародвижения и интеграции деятельности субъектов логистической системы;

– в-пятых, создание и поддержание прочных связей между субъектами логистической сети — производителями, поставщиками, посредниками и потребителями, что определит ее целостность;

– в-шестых, недопущение негативного воздействия деятельности отдельных элементов логистической системы на окружающую среду (например, транспорта, складских переработок, утилизации).

Важно осознать, что логистическая система представляет собой комплекс подсистем, каждая из которых способна выполнять свои функции только при наличии слаженной деятельности всех остальных. Особую значимость в деятель-

ности ТПС следует уделить созданию (в первую очередь, в государствах-участниках Таможенного союза) единой автоматизированной информационной системы управления концентрацией (на уровне грузоперерабатывающих терминалов), распределением и сбытом продукции (на уровне транспортной логистики, товарно-логистических центров и многофункциональных товарно-логистических комплексов), что позволит в целом сократить товаропроводящий цикл, начиная от исходного сырья и заканчивая реализацией готового товара.

Литература

1. О товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. № 1699. / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006 г., № 5/24407.
2. Об установлении республиканским органам государственного управления и иным государственным организациям, подчиненным Правительству Республики Беларусь, заданий на 2007 год по удельному весу прямых поставок товаров в общем объеме экспорта / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 июня 2007 г. № 840 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 5/25444.
3. Комментарии к Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. № 1699 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=946&It.
4. Обзор торговой политики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=13050>.
5. Сотрудничество Беларуси и России [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.em-bassybel.ru/trade-relations>.
6. Торговый баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade balance 1 2011.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade%20balance%201%2011.php).
7. Медведев, В. Ф. О приоритетных направлениях развития международных экономических отношений Республики Беларусь / В. Ф. Медведев // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений : сборн. матер. междун. науч.-практ. конф. 23–24 октября 2008 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – С. 16–22).
8. Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade_balance_1_2011.php.
9. О Государственной программе информатизации Республики Беларусь на 2003–2005 годы и на перспективу до 2010 года «Электронная Беларусь» / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2002 г. № 1819 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2003 г., № 3, 5/11734.
10. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г. № 1249 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 1, 5/28978.
11. Никитенко, П. Г. Формирование логистического кластера приоритетное направление обеспечения нового качества экономического роста и внешнеэкономической деятельности / П. Г. Никитенко // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений : сборн. матер. междун. науч.-практ. конф. 23–24 октября 2008 г., г. Минск. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – С. 9–16.

*Материал поступил
в редакцию 13.06.2011*

Анализ современных концепций контроллинга

Куручкин Дмитрий Владимирович,

магистр экономических наук,

аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются основные концепции современной теории контроллинга по признаку целевой ориентации. Определяется концепция контроллинга, отвечающая современным потребностям управления с учетом сложившейся экономической модели Республики Беларусь.

The article analyzes the basic concepts of modern theory of controlling on the basis of the target orientation. Defines the concept of controlling, with present-day management needs given the prevailing economic model of the Republic of Belarus.

Введение

Вопросы повышения финансовой устойчивости организаций и, соответственно, повышения их прибыльности и конкурентоспособности являются на сегодняшний день весьма актуальными. Многие белорусские предприятия до сих пор находятся в состоянии глубокого кризиса или банкротства. Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, убыточными в 2010 году были 442 организации, или 4,9 % общего числа предприятий, учитываемых в текущем порядке [1].

Кроме общеотраслевых и прочих внешних факторов, влияющих на кризисное положение предприятий, большую роль также играют внутренние причины, например, неэффективное управление финансами предприятия, недостаточно проработанные маркетинговые программы и прочие ошибки в управлении.

Вместе с тем существует инструмент управления, который позволяет не только предупреждать возникновение кризисных состояний, но уже на ранних стадиях принимать решения, позволяющие эффективно препятствовать влиянию негативных тенденций экзогенного и эндогенного характера. Таким инструментом, на мой взгляд, является контроллинг.

Организационные принципы контроллинга, вопросы исследования проблем интеграции управленческих функций в систему контроллинга полнее освещены в зарубежной литературе (Ю. Вебер, Д. Вильсон, А. Дейле, Д. Джексон, Х.-У. Кюппер, Э. Майер, Р. Манн, Т. Райхманн, Д. Хан, Д. Хекерт, П. Хорват, Р. Энтони). В то же

время приоритет в вопросах разработки методики использования отдельных инструментов контроллинга (система показателей, производственный учет, производственное оперативное планирование, внутрипроизводственный хозрасчет и др.) принадлежит российским исследователям (Н. Г. Данилочкина, В. Б. Ивашкевич, С. А. Николаев, В. Ф. Палий, Л. В. Попова, С. А. Смирнов, Я. В. Соколов, С. А. Стуков, В. И. Ткач, М. В. Ткач, Э. А. Уткин, А. Д. Шеремет, А. Яругова и др.).

Как российскими, так и зарубежными исследователями отмечается, что контроллинг направляет деятельность всей системы управления на достижение поставленных целей, является синтезом планирования, учета, контроля, экономического анализа и организации информационных потоков, осуществляет информационное обеспечение принятия решений на всех уровнях управленческой иерархии. Однако теоретическая база контроллинга характеризуется наличием различных концепций и множества определений, что требует дополнительной систематизации и адаптации зарубежного опыта контроллинга к белорусским условиям.

Основная часть

Результаты анализа современной теории контроллинга подтверждают следующую классификацию его концепций:

- 1) концепция, ориентированная на систему учета;
- 2) концепция, ориентированная на цели прибыльности;
- 3) концепция, ориентированная на информационное обеспечение;

4) концепция, ориентированная на систему управления.

Концепция, ориентированная на систему учета. Ключевая задача контроллинга в рамках данной концепции заключается в переориентации системы учета, базирующейся на регистрации фактической информации прошлых периодов, из прошлого в будущее. Контроллинг при этом участвует в создании на базе учетных данных системы поддержки принятия управленческих решений, связанных с планированием и контролем. Концепция, ориентированная на систему учета, в качестве основной и единственной сферы деятельности контроллинга рассматривает систему учета на предприятии (Д. Джексон, Д. Андерсон) [2, 3]. При этом под системой учета понимается специфическая информационная система, позволяющая руководству в любой момент времени получать исчерпывающие количественные (стоимостные и натуральные) данные о деятельности предприятия, необходимые для целей планирования и контроля.

Базирующийся на учете контроллинг охватывает релевантные по состоянию дел данные в денежном выражении. Эта количественность задается преимущественно в оперативных связях. Поэтому контроллинг с данной точки зрения относится, прежде всего, к оперативному и лишь отчасти к стратегическому, когда речь заходит о потенциалах успеха.

Данная концепция преобладала на начальном этапе развития контроллинга в мировой экономической практике, и с точки зрения исторического подхода она может быть полезна при внедрении контроллинга в деятельность белорусских предприятий. Опыт развития контроллинга в Республике Беларусь свидетельствует о его изначальной ориентированности на учет (прежде всего, бухгалтерский).

Концепция, ориентированная на цели прибыльности. Согласно этой концепции, задача контроллинга заключается в обеспечении прибыльности или экономического результата деятельности организации в условиях, когда лица, принимающие решения, преследуют разнообразные индивидуальные цели и цели своих подразделений [4, с. 150]. Поскольку для большинства организаций прибыльность — основная целевая величина, контроллинг в рамках данной концепции тесно связан с оперативным планированием, контролем и функционированием информационной системы. Функции контроллинга не распространяются на область стратегического планирования, что не решает, а, наоборот, обостряет

проблему координации между оперативным и стратегическим уровнями управления (А. Дейле) [5].

Представляется, что данная концепция не ведет к формированию собственной проблемной области контроллинга, поскольку цели прибыльности определяются в рамках планирования, регулирования и контроля. Недостатком данной концепции является и то, что она ограничивает широкий спектр целей целями прибыльности.

Концепция, ориентированная на информационное обеспечение. В этом случае контроллинг понимается как «...получение, подготовка и проверка информации для ее использования в управлении достижением целей организации» [6, с. 3]. Основная задача контроллинга при этом — координация информационных потоков организации с потребностью в информации со стороны менеджмента организации, концептуальная разработка, внедрение и последующее обслуживание информационной системы управления [7, с. 10]. Особую роль играет организация эффективного документооборота и интеграция системы электронной обработки данных в общую информационную систему.

Т. Рейхман подчеркивает важность поддержки управления и считает главной задачей контроллинга обеспечение руководства компании информацией для принятия решений. Т. Рейхман видит ключевую задачу контроллинга в сборе и обработке информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением плана организации. В соответствии с интерпретацией П. Прайсслера, контроллинг — это выходящий за рамки одной функции управленческий инструмент, который поддерживает внутрифирменный процесс управления и принятия решений с помощью целенаправленного подбора и обработки информации [8, с. 176].

Таким образом, постулируя информационную цель контроллинга, данная концепция охватывает всю систему целей организации, включая не только денежные величины, что существенно расширяет релевантную базу контроллинга.

Актуальность данной концепции обусловлена возникновением новых систем учета затрат и результатов, внешней отчетности, планирования и контроля, а также ростом производительности вычислительной техники и систем передачи данных. Противоположная точка зрения заключается в том, что информационная концепция контроллинга представляет собой результат естественного развития традиционного учета. Координирующая функция всегда была присуща как

внутреннему, так и внешнему учету, поэтому замена категории управленческого учета понятием «контроллинг» для обозначения усиления ее роли в связи с новыми возможностями информационных систем, по мнению некоторых авторов, нецелесообразна [9, с. 21]. Обобщая и расширяя возможности координации и информационного снабжения управленческого процесса, данная концепция пытается разграничить сферу деятельности контроллинга, не позволяя, однако, выделить какого-либо специфического инструментария контроллинга в рамках управления организацией. Кроме того, полная централизация информационной деятельности в рамках контроллинга представляется не всегда практически реализуемой и целесообразной.

Концепция, ориентированная на систему управления. Данная концепция рассматривает контроллинг как инструмент и интегральную часть системы управления. При этом все аспекты контроллинга выводятся из общего спектра проблем, связанных с управлением, и тем самым осуществляется попытка систематического и полного анализа основ контроллинга, который реализует как информационные, так и координационные цели. Хотя координирующая функция существенна и в рамках концепции, ориентированной на информационное обеспечение, здесь она играет главенствующую роль.

Данные концепции базируются на различии между системой управления и системой исполнения. Координирующая функция управления в основном направлена на управляемую или исполнительную систему, поэтому первичная координация исполнения управленческих решений является задачей самой системы управления.

Вторичная координация внутри управленческой системы, разбиваемой на ряд подсистем, относится к контроллингу. Хотя некоторые подсистемы управления, подобные организации деятельности и планированию, исполняют специальные координирующие задачи в отношении управляемой подсистемы, остается еще одна задача координации внутри самой системы управления как отдельная задача управления. Роль внутренней координации системы управления при наличии ее дифференциации остается вакантной. Такой дефицит и обуславливает необходимость контроллинга. Кроме того, по мнению Х.-У. Кюппера, возрастание сложности управленческих процессов и степени разделения управленческого труда также углубляют необходимость и важность координации в рамках самой системы управления (вторичной координации), которая

является основной целью контроллинга и ключевой его характеристикой [7, с. 159].

Вторичная координация не может рассматриваться в отрыве от первичной, поэтому проблемы координации в управляемой системе косвенным образом оказывают влияние на контроллинг (ощутимее всего это влияние проявляется при координации планирования). В свою очередь контроллинг оказывает влияние на координацию в управляемой системе. Прежде всего, это выражается в контроллинге функциональных сфер деятельности (контроллинг маркетинга, контроллинг логистики), имеющих непосредственное отношение к управляемой системе.

Таким образом, только данная концепция определяет контроллинг как организационную функцию по координации подсистем системы управления (Хорват, Кюппер, Шмидт, Цюнд). Остальные отводят контроллингу подчиненную роль.

В отношении объема координационной задачи контроллинга можно выделить две группы данных концепций — с ориентацией на планирование и контроль, а также на управленческую систему в целом.

Ориентированные на планирование и контроль концепции нацелены на координацию планирования, контроля и информационного обеспечения, но характеризуются более широким спектром задач, чем подходы с информационной ориентацией.

Классической может считаться концепция немецкого ученого П. Хорвата, развиваемая им с 1978 г. Согласно этой концепции, выделяется система планирования и контроля и система информационного обеспечения, координацию между которыми и в рамках которых обеспечивает система контроллинга, играющая роль подсистемы управления [10, с. 147]. При этом контроллинг поддерживает системообразующую и системо-связующую координацию.

По мнению П. Хорвата, контроллинг реализует свою координирующую функцию применительно к стоимостным целям деятельности организации. Координация достижения других целей деятельности осуществляется опосредованно через координацию главной цели достижения финансового результата [10, с. 149]. Контроллинг при этом должен обеспечивать руководство организации информацией и настраивать его на координирование, реагирование и адаптацию к меняющимся внутренним и внешним условиям с тем, чтобы реализовать намеченные цели.

С осознанием того, что координационные проблемы могут возникнуть внутри всех и между всеми подсистемами управленческой системы (включая организацию и персонал), координационная задача контроллинга была расширена, в результате чего появились *концепции с ориентацией на общеуправленческую систему*. Стараясь прийти к консенсусу относительно концепции контроллинга, Х.-У. Кюппер, Ю. Вебер и А. Цюнд определили функцию контроллинга как координацию всей управленческой системы для обеспечения целенаправленного руководства организацией.

Так, Х.-У. Кюппер выделяет систему планирования и контроля (мониторинга), информационную систему, организационную структуру, систему управления персоналом, систему целей и принципы управления. Координация системы планирования, контроля и информационной системы требует создания соответствующих организационных структур. В результате возникает необходимость их взаимной координации, а также координации с системой управления персоналом для обеспечения общей согласованности действий. По мнению Х.-У. Кюппера, контроллинг способствует достижению не только стоимостных целей, но и всей системы целей организации [7, с. 163].

Другие авторы связывают координирующую функцию контроллинга с фазами или стратегиями процесса управления (Шмидт, Вебер). Основываясь на концепции контроллинга П. Хорвата и Х.-У. Кюппера, Ю. Вебер придерживается точки зрения, что контроллинг представляет собой элемент управления социальной системой, выполняя свою главную функцию поддержки руководства в процессе решения им общей задачи координации системы управления с упором, прежде всего, на задачи планирования, контроля и информирования. Вебер различал фазы формулирования планов, внедрения планов, реализации и управления по обратной связи. Первая фаза включает процесс планирования от определения целей и проблем до выбора. Внедрение заключается в приведении долгосрочных планов к среднесрочным и оперативным планам. Это верхний уровень планирования. В идеальном случае в конце этой фазы должны получиться операционные программы для действий без дополнительных условий. Реализация включает действия, осуществляемые без дополнительных условий. При управлении по обратной связи выходные параметры измеряются и соотносятся со стандартом. Это ведет либо

к пересмотру стандартов, либо к принятию мер по достижению требуемого результата. При этом Ю. Вебер, как и Х.-У. Кюппер, подчеркивает, что контроллинг не связан с процессом целепостановки [9, с. 97].

Заключение

Таким образом, проведенный анализ современной теоретической базы контроллинга выявил наличие нескольких различных концепций и множества определений, в которых смешиваются функциональный и институциональный аспекты. Современные концепции контроллинга классифицированы по признаку целевой ориентации на четыре группы: ориентированные на систему учета; цели прибыльности; информационное обеспечение; систему управления. На мой взгляд, наиболее отвечает современным потребностям управления последняя из перечисленных концепций контроллинга. В рамках данной концепции контроллинг определяется как подсистема системы управления, осуществляющая координацию всей управленческой системы для обеспечения целенаправленного управления организацией.

Однако в Республике Беларусь с учетом сложившейся экономической модели, необходимо ориентировать концепцию контроллинга на управление качеством и инновационность развития предприятия, первоочередность внедрения инноваций и управления ими в рамках управленческой системы предприятия. Данный подход согласуется с целевой ориентацией экономического развития Республики Беларусь на всеобщее управление качеством и инновационность. Концепция инновационного развития Республики Беларусь, заложенная в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [11], Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [12], соответствует предлагаемому направлению внедрения на предприятиях Республики Беларусь эффективной системы контроллинга на основе концепции, ориентированной на все подсистемы управления с уклоном на управление качеством и инновациями.

Проект Национальной инновационной стратегии развития Республики Беларусь на 2011–2025 годы предлагается также скоординировать на построение эффективной модели управления качеством и инновациями на основе внедрения системы контроллинга на предприятиях Республики Беларусь.

Указанные мероприятия позволят обеспечить конкурентоспособность отечественной про-

дукции путем создания эффективной системы управления качеством и инновациями на основе внедрения систем контроллинга на микроуровне.

Литература

1. Об убыточных организациях в 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finance1.php>. – Дата доступа : 26.06.2011.
2. Anderson, D. R., Schmidt, L. A., McCosh, A. M. Practical Controllershship. – 3 Ed. – Homewood, Georgetown, 1973. – 249 s.
3. Jackson, J. H. The Controller: His Functions and Organization. – 2. Printing. – Cambridge, Mass, 1949. – 189 s.
4. Pfohl, H.-C., Zetielmeyer, B. Strategisches Controlling // ZfB 57 (1987). – S. 145–175.
5. Deyhle, A. Controller-Handbuch – Enzyklopadi-sches Lexikon für die Controller-Praxis. – 4, Aufl. – 6 Bände. – Gauting b., Muhchen, 1996. – 267 s.
6. Heigl, A. Controlling – Interne Revision. – 2. Aufl. – Stuttgart, New York, 1989. – 368 s.
7. Kupper, H.-V. Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumente. – 2. Aufl. – Stuttgart: Schlaffer-Poeschel, 1997. – 512 s.
8. Reichmann, T. Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten; Grundlageneiner systemgestitzten Controlling-Konzeption. – 5. Aufl. – München: Vahlen 1997. – 678 s.
9. Weber, J. Einführung in das Controlling. – 7. Auff. – Stuttgart; Schaffer-Poeschel 1998. – 410 s.
10. Horvath, P. Controlling. – 7. Aufl., – München: Vahlen, 1998. – 902 s.
11. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апреля 2011 г., № 136 // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
12. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Эталон - Беларусь. / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь – Минск, 2011.

**Материал поступил
в редакцию 16.07.2011**

Управление ценовой политикой в условиях рыночной неопределенности

Ковалева Ольга Леонидовна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики и ценовой политики
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)*

В статье автором предложена структурно-блочная модель формирования и реализации ценовой политики предприятия, предполагающая ряд последовательных этапов, включая рыночную адаптацию цен. Отличительной особенностью модели является учет требований целенаправленности, гибкости, обоснованности и результативности. Предложенная модель позволяет повысить оперативность и обоснованность управленческих решений, принимаемых в области ценовой политики с учетом изменения показателей внутренней и внешней рыночной среды, в том числе уровня цен конкурентов и спроса на продукцию предприятия.

In article the author offers structurally-block model of formation and realization of a price policy of the enterprise, assuming a number of consecutive stages, including market adaptation of the prices. Distinctive feature of model is the account of requirements of purposefulness, flexibility, validity and productivity. The offered model allows to raise efficiency and validity of administrative decisions accepted in the field of a price policy taking into account change of indicators of the internal and external market environment, including a price level of competitors and demand for enterprise production.

На современном этапе в условиях либерализации национальной экономики в республике созданы благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности, активно осваивающей современные рыночные системы управления, одной из которых является маркетинг. Одну из ведущих ролей здесь играет ценовая политика, которая постоянно совершенствуется по мере развития конкурентной рыночной среды. В условиях динамизма рынка недостаточно сформировать экономически обоснованную цену, необходимо ею управлять с учетом как внутренних, так и внешних рыночных факторов, а также целей предприятия в зависимости от изменяющихся экономических условий его функционирования. Поэтому использование современных стратегий и методов формирования цен, умение установить оптимальную для каждой рыночной ситуации цену и обосновать ее изменение становится объективной необходимостью обеспечения устойчивого финансового положения предприятия на рынке.

Ценовая политика предприятия, являясь важнейшим элементом комплекса маркетинга, должна увязываться с планированием товаров и услуг, выявлением запросов потребителей, организацией сбыта, со стимулированием продаж и может быть успешно реализована лишь в том случае,

если вся маркетинговая система функционирует согласованно. Она подразумевает гибкость цен соответственно меняющейся рыночной ситуации, взаимосвязь цен на товары в рамках ассортимента, включает процесс принятия управленческих решений предприятием, имеющих своей целью достижение наибольшей прибыли в рамках сложившейся рыночной конъюнктуры. В условиях конкуренции цена устанавливается таким образом, чтобы, с одной стороны, удовлетворить нужды и потребности покупателей, а с другой стороны, реализовать все цели производителя на определенном рынке, обеспечить ему поступление достаточных доходов [1]. При этом ценовая политика является важнейшим элементом общей маркетинговой политики предприятия независимо от того, активна она или пассивна. Так, при пассивной ценовой политике предприятие исключительно следует за ценовым лидером, а при активной — пытается с помощью цены использовать все рыночные возможности и гибко реагировать на изменение цен конкурентов.

Механизм формирования ценовой политики предприятия и управления ей необходимо рассматривать как единую интегрированную систему, обладающую собственной структурой, в рамках которой принимаются общие и частные решения, направленные на выбор ценовой стратегии,

методов ценообразования, методов модификации и дифференциации цен, включая разработку тактических мероприятий по корректировке цен в случае изменения рыночной ситуации и условий осуществления хозяйственной деятельности.

При этом эффективная ценовая политика предприятия должна разрабатываться с учетом следующих основных принципов:

- научность обоснования цен, которая состоит в необходимости познания и учета объективных экономических законов рыночной экономики и базируется на анализе конъюнктуры рынка, всех рыночных факторов, а также действующей в экономике системы цен;

- целевая направленность, состоящая в четком определении экономических и социальных проблем, которые должны решаться с помощью цен;

- непрерывность реализации ценовой политики, что проявляется в изменении цен в процессе производства продукта от сырья до готового изделия и внесении изменения в цены в связи с модернизацией продукта;

- единство ценовой политики и контроля со стороны государственных органов, которое, прежде всего, распространяется на продукцию и услуги тех отраслей, по которым осуществляется государственное регулирование цен.

Ссылаясь на вышеизложенные принципы, можно сделать вывод: в современных условиях ценовая политика предприятия должна опираться на такие основные требования, как обоснованность и целенаправленность, быть достаточно гибкой в условиях динамичности показателей рыночной конъюнктуры, а также результативной, что может быть определено путем оценки принимаемых управленческих решений в области ценовой политики с точки зрения влияния последних на экономические результаты деятельности предприятия. При этом целенаправленность предполагает четкое формулирование и установление целей ценовой политики, которые должны быть согласованы с главными целями, стоящими перед предприятием. Требование обоснованности подразумевает наличие методики формирования и изменения цен, что позволит достичь стоящих перед предприятием целей. Гибкость, прежде всего, предполагает возможность оперативно реагирования и адаптации ценовой политики предприятия к изменениям внутренней и внешней рыночной среды посредством разработки ценовых дифференциаций. При этом необходимо осуществлять постоянный мониторинг за результативностью принимаемых ценовых решений по-

средством оценки их влияния на прибыль, объемы реализации, долю рынка и оборачиваемость готовой продукции.

В условиях рыночной нестабильности технология формирования и реализации ценовой политики предприятия состоит из ряда этапов, предполагающих не только ее разработку посредством определения целей и задач, выбора метода и стратегии ценообразования, но и управление ценами посредством их адаптации к условиям динамичной рыночной среды (рис. 1).

Разработка ценовой политики предприятия начинается с изучения и анализа ценообразующих факторов, главными из которых являются потребительский спрос, конкуренция, уровень затрат и государственное регулирование. На этом этапе необходимо определить потенциальных покупателей и характер спроса на продукцию предприятия, наличие и уровень конкуренции на рынке, провести анализ цен конкурентов, рассчитать затраты на производство продукции, изучить политику государства по отношению к данной отрасли и др.

На следующем этапе определяются цели и задачи ценовой политики, которые должны быть тесно увязаны с общими стратегическими целями предприятия. Постановка цели политики цен имеет решающее значение, так как от нее зависит выбор ценовой стратегии и тактики.

Предприятие может преследовать несколько целей одновременно, они могут носить долгосрочный и краткосрочный характер. Так, в долгосрочном периоде предприятие может поставить цель лидировать за счет выпуска наиболее качественной продукции, а в краткосрочном — максимизировать текущую прибыль от выпуска новых видов продукции.

Одним из основных этапов формирования ценовой политики предприятия является выбор метода ценообразования.

В отечественной практике большинство предприятий нацелены на определение цены с ориентацией на затраты. Применение затратных методов базируется на мнении о необходимости покрытия понесенных затрат или, по крайней мере, большей суммы затрат по реализации того или иного товара.

При определении цены с ориентацией на спрос в качестве базового элемента расчета ее уровня принимается уровень цены товара, приемлемый для соответствующей категории покупателей. Эти методы характерны для развитых рынков и призваны обеспечить достижение показателей реализации.

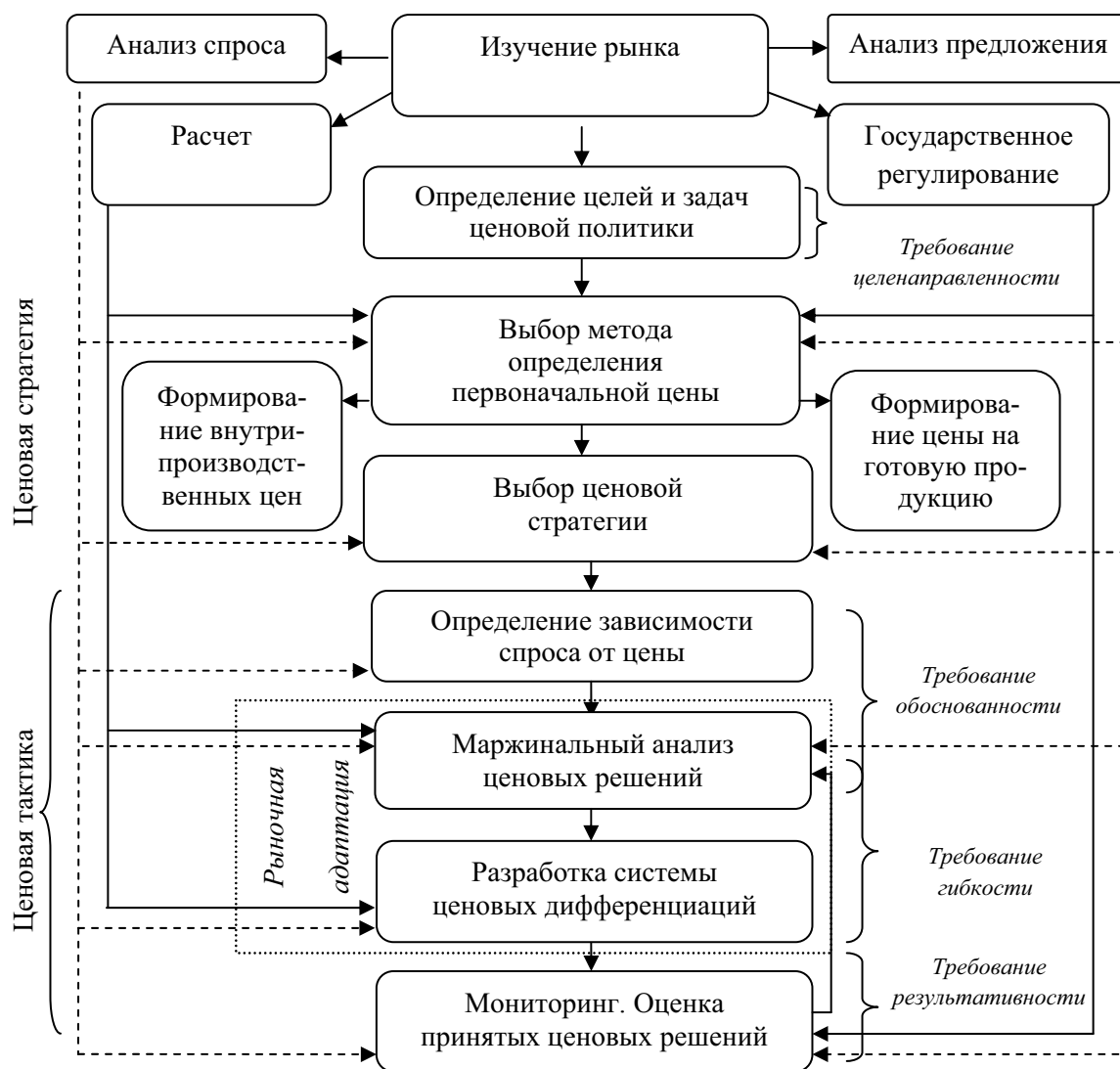


Рис. 1 — Структурно-блочная модель ценовой политики предприятия

При определении цены с ориентацией на конкуренцию предприятие устанавливает их исходя из текущих цен конкурентов. Применение данных методов обусловлено чувствительностью потребителей к цене и долей рынка предприятия.

В том случае, если в цене важно учесть качественные параметры продукции, целесообразно использовать параметрические методы, ориентированные на качество и потребительские свойства товара [1, 2, 3, 4 и др.].

В ряде отраслей экономики технологические особенности производства продукции определяют необходимость формирования внутрипроизводственных цен в рамках таких организационных форм, как комбинаты и объединения. На практике установление внутрипроизводственных цен производится с помощью пяти основных методов: затратное, рыночное, фактическое, договорное и смешанное внутрипроизводственное ценообразование [5, 6].

Внутрипроизводственное ценообразование, являясь частью ценовой политики предприятия, дает возможность экономически обосновать целесообразность производства промежуточной продукции и услуг, оценить эффективность отдельных подразделений в том случае, если производственный цикл обеспечивается несколькими подразделениями, а также тогда, когда они участвуют в создании нескольких продуктов (услуг).

Если метод ценообразования позволяет определить исходную цену, то ценовая стратегия — установить динамику цен.

В отечественной и зарубежной литературе выделяют следующие основные типы ценовых стратегий: стратегия премиального ценообразования, нейтральная стратегия ценообразования и стратегия ценового прорыва [1, 4].

Стратегия премиального ценообразования предполагает установление цены продукции несколько выше, чем у конкурентов. Такая страте-

гия целесообразна, если целевой сегмент представлен покупателями, которые готовы платить за особые свойства товара.

Нейтральная стратегия ценообразования — установление цены на продукцию предприятия с учетом уровня цен конкурентов. Нейтральное ценообразование рекомендуется использовать на рынке, на котором покупатели весьма чувствительны к уровню цены продукции, или в том случае, когда конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж на рынке.

При реализации стратегии ценового прорыва цена на продукцию устанавливается на уровне ниже цены конкурентов. Данная стратегия направлена на получение большей массы прибыли за счет увеличения объема продаж и захвата доли рынка.

Наряду с ценовой стратегией ценовая политика включает в себя ценовую тактику. Последняя является реальным воплощением ценовой стратегии и представляет собой текущую краткосрочную программу ее реализации посредством конкретных практических решений по управлению ценами.

В рыночной экономике спрос на продукцию является одним из ключевых факторов успеха предприятия на рынке. Анализ спроса имеет важное практическое значение, поскольку позволяет определить зависимость между ценами и объемами реализации продукции и выбрать на этой основе то значение цены, установление которой будет способствовать достижению поставленных целей. Количественно установить, как изменяется спрос при изменении цены, позволяют коэффициенты эластичности спроса. Использование коэффициента эластичности спроса в каждом конкретном случае позволяет более гибко оперировать ценами, постоянно добиваясь увеличения прибыли от продажи товара.

Большинство решений, принимаемых в краткосрочном режиме управления предприятием, основывается на изучении соотношения между тремя группами показателей хозяйственной деятельности — издержками, объемом реализации продукции и прибылью. Одним из инструментов, позволяющих осуществить подобные расчеты, является маржинальный анализ.

Маржинальный анализ позволяет управлять ценами после выхода предприятия на рынок соответственно складывающейся рыночной ситуации, что достигается путем определения диапазона возможных цен на продукцию предприятия исходя из следующих предпосылок. Нижняя граница

цены устанавливается на уровне покрытия затрат предприятия на производство и реализацию продукции путем определения функции совокупных затрат с точки зрения деления последних на переменные и условно-постоянные. Верхняя граница цены представляет собой максимально возможную цену, величина которой зависит от спроса на продукцию предприятия, а также уровня цен конкурирующих предприятий (рис. 2).

На практике изменение значений отдельных показателей рыночной конъюнктуры может осуществляться с разной динамикой и амплитудой в рамках расчетного периода. В связи с этим целесообразно рассчитать и сопоставить между собой в границах обозначенного диапазона цен как можно большее количество вариантов, позволяющих определить финансовые последствия от изменения этих параметров для предприятия. Подобное моделирование дает возможность проанализировать экономическую ситуацию в текущий момент и в развитии, оценить финансовые результаты комбинированного решения об изменении рыночных цен на продукцию предприятия и стоимости, используемых предприятием ресурсов, обосновать снижение цен на производимую предприятием продукцию с целью стимулирования продаж.

Наиболее типичной ситуацией на практике является изменение цен на продукцию предприятия с целью стимулирования продаж или в связи с изменением цен со стороны конкурентов. В рамках рассчитанного диапазона цен с определенными интервалами просчитаны различные варианты, позволяющие определить, какое количество продукции предприятию необходимо произвести и реализовать для того, чтобы обеспечить, во-первых, безубыточность функционирования, а во-вторых, получение первоначально запланированной величины прибыли при каждом уровне цены (табл. 1). Например, при снижении цены на продукцию предприятия с 27 840 до 26 448 р. (5 % скидка) объем реализации должен возрасти на 40 480 шт. для достижения безубыточности продаж и на 57 777 шт. для сохранения текущей прибыли (плановая прибыль принята в размере 1 837 242,09 тыс. р. из расчета нормы рентабельности в размере 15 %).

Полученные показатели в результате проведения маржинального анализа могут применяться для оценки вариантов комплексных прогнозных изменений цен на продукцию предприятия в увязке с объемами ее производства и величиной затрат. При этом очевидно, что для соответствия рыночным условиям установленная таким об-

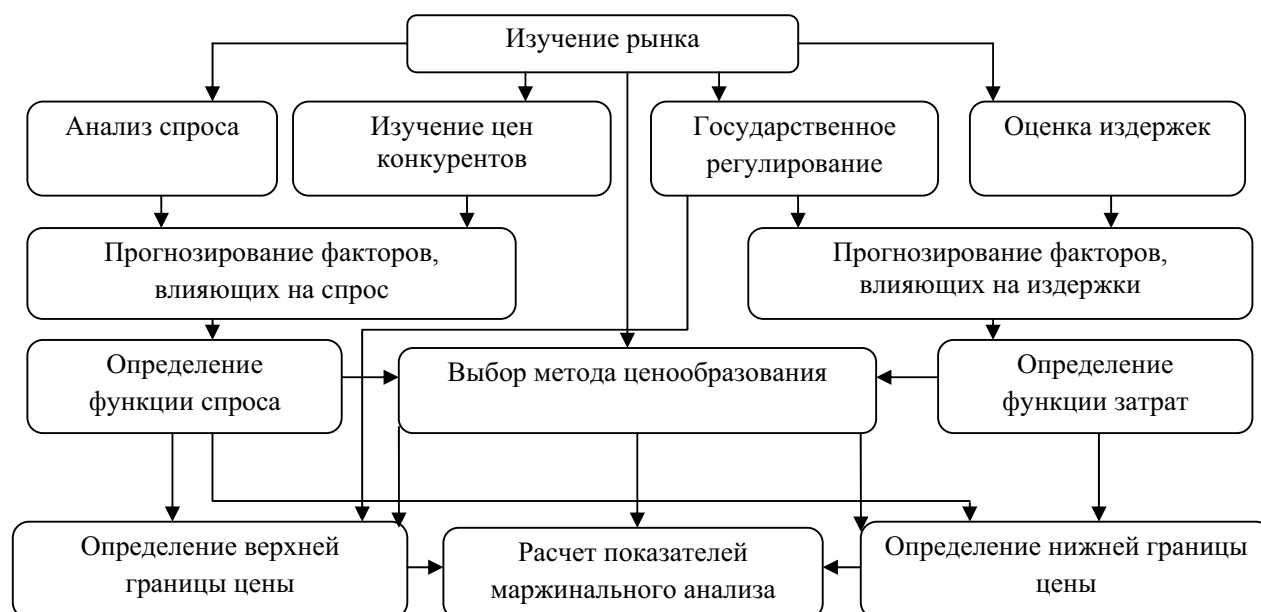


Рис. 2 — Управление ценами на продукцию предприятия на основе маржинального анализа

Таблица 1 — Моделирование финансовых последствий от изменения цен на готовую продукцию предприятия при предоставлении скидки

Отпускная цена за 1 шт. (без НДС), р.	Скидка, %	Удельные переменные расходы, р.	Маржинальный доход, р.	Условно-постоянные расходы, р.	Объем производства (реализации), обеспечивающий	
					безубыточность, шт.	плановую прибыль, шт.
25 056	10	14 965	10 091	4 299 276 670	426 051	608 118
25 334	9	14 965	10 369	4 299 276 670	414 612	591 791
25 613	8	14 965	10 648	4 299 276 670	403 771	576 318
25 891	7	14 965	10 926	4 299 276 670	393 483	561 633
26 170	6	14 965	11 205	4 299 276 670	383 706	547 679
26 448	5	14 965	11 483	4 299 276 670	374 404	534 400
26 726	4	14 965	11 761	4 299 276 670	365 541	521 751
27 005	3	14 965	12 040	4 299 276 670	357 089	509 686
27 283	2	14 965	12 318	4 299 276 670	349 018	498 167
27 562	1	14 965	12 597	4 299 276 670	341 305	487 157
27 840	0	14 965	12 875	4 299 276 670	333 924	476 623

разом цена должна быть сопоставлена с ценой, полученной на основе прогноза спроса и доходов потребителей.

Одним из этапов обоснования ценовой тактики предприятия является разработка системы ценовых дифференциаций, к которым относятся скидки и надбавки, модификация цен по географическому признаку, для стимулирования продаж, ценовая дискриминация и модификация цен с учетом жизненного цикла товара. Ценовые скидки и надбавки играют особую роль в борьбе за завоевание потребителей. Размер скидки зави-

сит от характера сделки и объема закупаемой партии, условий оплаты и поставки, сложившихся взаимоотношений с покупателем и конъюнктуры рынка на момент заключения контракта.

Мониторинг как средство получения статистически достоверной информации и составления краткосрочных и долгосрочных прогнозов необходим для качественного управления ценовой политикой предприятия. Он предполагает постоянное наблюдение за процессом реализации ценовой политики с целью выявить соответствие результатов принимаемых управленческих

решений желаемым показателям хозяйственной деятельности. При этом главная задача мониторинга состоит в создании надежной и объективной основы для выработки обоснованной ценовой политики с целью развития предприятия и укрепления его положения на рынке.

Предложенная структурно-блочная модель формирования ценовой политики предприятия, в дополнение к установлению целей и задач ценовой политики, определению метода и выбора стратегии цен, предполагает рыночную адаптацию ценовой политики предприятия, проявляющуюся в своевременном учете в цене изменений внутренней и внешней среды маркетинга посредством разработки ценовой тактики, в состав которой нами были включены следующие этапы: определение зависимости спроса от цены, маржинальный анализ ценовых решений, разработка системы ценовых дифференциаций, а также постоянный мониторинг и оценка принятых ценовых решений.

Все это не только позволит повысить оперативность принятия управленческих ценовых решений в условиях динамичности рынка, но и в целом сделает ценовую политику предприятий более гибкой.

Литература

1. Полещук, И. И. Ценообразование / И. И. Полещук, В. В. Терешина. – Минск : БГЭУ, 2001. – 303 с.
2. Липсиц, И. В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации) / И. В. Липсиц. – 3-е изд. – М. : Экономистъ, 2004. – 448 с.
3. Тарасевич, В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с.
4. Есипов, В. Е. Цены и ценообразование / В. Е. Есипов. – СПб. : Питер, 1999. – 464 с.
5. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособие для вузов / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
6. Мазоль, С. И. Трансфертное ценообразование / С. И. Мазоль. – Минск : Интерпрессервис, Современная Школа, 2006. – 160 с.

*Материал поступил
в редакцию 25.04.2011*

Трансформация экономической сущности заработной платы

Авсеенко Наталья Николаевна,

аспирант кафедры экономики труда

Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Данная статья посвящена анализу изменения сущности заработной платы. Автор рассматривает различные теории заработной платы, анализирует произошедшие изменения в подходах к определению заработной платы. В статье дана оценка современному пониманию заработной платы, изложенному в различных научных публикациях по этой теме; сформулированы преимущества нового подхода, отражающие современные социально-экономические условия; выделена специфика понимания сущности заработной платы в бюджетном секторе экономики.

The article is devoted to analysis of the changing essence of wages. The author considers various wage theories, analyses the occurred changes in approaches to wages definition; makes an assessment of modern understanding of wages that is given in various scientific publications on the subject; formulates the advantages of the new approach that reflect current socio-economic conditions; highlights the specificity of understanding of the essence of wages in the public sector of the economy.

Вопросам сущности заработной платы посвящены многочисленные работы исследователей (Н. Волгин, Ю. Кокин, К. Колин, В. Ракоти, В. Сковпень, Р. Яковлев, Г. Гендлер и др.). В работах данных авторов рассматривается понятие заработной платы, анализируются различные подходы к данному понятию, основные функции заработной платы, специфика реализации функций в современных условиях, факторы, влияющие на изменение понятия заработной платы и др.

Заработная плата является одной из основных экономических категорий. В научной литературе постоянно ведутся споры о ее сущности, основных функциях, делаются попытки дать наиболее полное определение понятия «заработная плата». Однако постоянно происходящие изменения в обществе, социально-трудовой сфере, влияние научно-технического прогресса на развитие производительных сил и производственных отношений, процессы глобализации, финансово-экономические кризисы не позволяют поставить точку в этом вопросе и сформулировать всеобъемлющее понятие, удовлетворяющее всем условиям.

В научной литературе исследованию заработной платы посвящено много работ, начиная с XVIII века. О сущности заработной платы писали такие ученые, как И. Бантам, Т. Мальтус, Дж. Милль, Г. Кэрри, Дж. Клерк, А. Смит,

Д. Рикардо, Ж. Б. Сей, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, У. Баумол, Дж. Гэлбрейт, Г. Менгер и др. При этом рассмотрение заработной платы осуществлялось с использованием разных подходов, часть из которых сохранили свою актуальность и сегодня.

Рассмотрим данную категорию в контексте взаимосвязи стоимости/цены и труда/рабочей силы. В настоящее время в экономической науке применяются два основных подхода к сущности заработной платы.

Первый подход рассматривает заработную плату как цену труда. Концепцию заработной платы как цены труда разрабатывали еще А. Смит и Д. Рикардо. Суть данной концепции заключается в рассмотрении заработной платы как стоимости труда. При этом для А. Смита не было различий в понятии труд и рабочая сила [1, 2]. Заработная плата, по А. Смицу, это сумма денег, которую получает товаропроизводитель, реализуя свой товар. Д. Рикардо, развивая данный подход, более подробно рассматривал количественные изменения заработной платы и трактовал ее как часть стоимости средств существования рабочего [2, 3]. Отсюда и использование понятия «естественная заработная плата» как естественная, необходимая цена труда.

В данном подходе интерес представляет определение размера заработной платы как минимума

необходимых средств для существования рабочего. Тем самым решается задача определения минимальной, нижней границы заработной платы и объясняются национальные различия в уровне заработной платы.

Продолжением развития этого подхода стало оправдание низкого уровня заработной платы посредством «железного закона» заработной платы. Согласно данному закону, все изменения размера заработной платы колеблются около прожиточного минимума и зависят от движения трудовых ресурсов: при их увеличении предложение рабочей силы на рынке труда превышает спрос, что приводит к снижению заработной платы даже ниже уровня прожиточного минимума; при сокращении численности рабочей силы и превышении спроса над предложением заработная плата увеличивается. Однако такой подход устраняет влияние как самого работника, так и его работодателя на уровень заработной платы.

Далее Дж. Миллем, Мак-Куллохом была выдвинута теория «фонда заработной платы», которая базируется на утверждении, что фонд заработной платы является постоянной величиной, рассчитанной на конкретное число рабочих. Снижение или увеличение числа рабочих ведет к увеличению или снижению их заработной платы [2].

Логическим продолжением этого направления стала теория «предельной производительности» А. Маршалла и Дж. Кларка. Согласно этой теории, уровень заработной платы определяется уровнем производительности труда «предельного рабочего», на труд которого существует наименьший спрос. То есть опять речь идет о минимальном уровне заработной платы. Во многом такой подход сохранился и в работах современных западных экономистов П. Самуэльсона, Дж. Гэлбрэйта.

Второй подход к сущности заработной платы заключается в рассмотрении ее в качестве денежного выражения стоимости рабочей силы. Данная концепция была разработана К. Марксом и изложена в его фундаментальном труде «Капитал». Точка зрения К. Маркса заключается в том, что труд как таковой нельзя рассматривать как товар и, следовательно, говорить о его стоимости. Рабочую силу, напротив, вполне целесообразно воспринимать как товар, а заработную плату как денежное выражение его стоимости. При таком подходе К. Марксом была решена задача обоснования происхождения прибавочной стоимости [2, 4].

С этих позиций дается ответ на вопрос и о стоимости рабочей силы. В первую очередь она опре-

деляется стоимостью предметов потребления, необходимых для существования работника и его семьи, включая средства на образование, которые постоянно возрастают в условиях повышения технического и технологического уровня производства. Помимо этого, в стоимость рабочей силы включаются исторический и моральный элементы, зависящие от условий формирования рабочей силы. То есть речь идет уже не о минимально необходимом уровне заработной платы. Однако и здесь возникают вопросы по формированию размера заработной платы работника в части участия в этом процессе нанимателя и его интересов.

И в первом, и во втором подходе предполагается, что на размер заработной платы существенное влияние оказывает рынок. Однако его влияние на формирование уровня заработной платы различно. В первом случае оно лишь косвенно и не является основным формирующим фактором; во втором случае рынок оказывает более существенное влияние.

Отдельно следует показать сформированную в советский период трактовку сущности заработной платы как части национального дохода. В экономике социализма долгие годы заработная плата рассматривалась как доля работника в общественном фонде потребления, выделяемая социалистическим государством на оплату труда для удовлетворения потребностей работников. Переосмысление этой точки зрения началось в связи с подготовкой и проведением хозяйственной реформы 1965 года. К этому времени относится развитие целого ряда положений, по-новому ставящих проблему сущности заработной платы. Сформировалась концепция, суть которой состояла в том, что заработная плата представляет собой долю работника в доходе предприятия или одновременно в доходе предприятия и общества.

Для современных исследователей при рассмотрении сущности заработной платы вопрос о цене труда или рабочей силы не стоит так остро. В научной литературе вместе с «ценой труда» используется и «цена рабочей силы», «цена ресурсов труда», «цена трудовых услуг», «цена рабочих мест», «цена человеческого капитала». Это обусловлено тем, что современный этап развития социально-трудовой сферы предъявляет новые требования к заработной плате.

Период, начиная с 1970-х годов, исследователями определяется как постиндустриальный, плавно перешедший в период глобализации. Анализ постиндустриализации посвящены работы таких известных зарубежных исследователей, как

Д. Белл, П. Дракер, Д. Стиглиц, российских ученых — С. Глазьева, В. Иноземцева, С. Меншикова и многих других. Ядром новых экономических отношений является ее инновационная составляющая, которая оказывает существенное влияние на сферу труда.

В новой социально-экономической реальности изменилась роль наемных работников. Во-первых, увеличивается удельный вес работников непроизводственного сектора экономики. Все большую значимость приобретает высококвалифицированный преимущественно умственный труд. К. Колин по этому поводу пишет: «... в настоящее время две трети мирового валового продукта производится за счет использования труда квалифицированных специалистов, то есть людей, имеющих образование не ниже среднего специального» [5].

По словам А. А. Соболевской и А. К. Попова, «в результате постиндустриализации на Западе произошло размывание и сокращение общественно-трудовой сферы в первых двух секторах» (добывающей и обрабатывающей промышленности) со значительным ростом «... сектора услуг и соответственно ростом занятых в нем более половины совокупной рабочей силы» [6, с. 37].

В результате в развитых рыночных экономиках в связи с изменением роли наемных работников в социально-трудовых отношениях отсутствует как таковая купля-продажа рабочей силы, а значит, нет и специфического товара — рабочей силы.

То есть уже нельзя в полной мере говорить, что заработная плата есть цена рабочей силы или стоимость труда. Еще в 1944 году на Международной конференции труда в Филадельфийской декларации было установлено, что труд не является товаром [6, с. 37].

В современных условиях, когда вопросы оплаты труда регулируются нормативными правовыми актами, региональными и локальными нормативными актами, соглашениями, условиями контракта, требованиями профсоюзов и т. п., категория «заработная плата» представляет собой вознаграждение, получаемое работником от работодателя за свой труд [6, с. 43].

С. Шкурко и С. Король поддерживают использование термина «вознаграждение за труд». В. Ракоти, напротив, пишет, что «понятие «вознаграждение» содержит в себе оттенок награды. Поощряемые результаты должны превышать обычный средний их уровень, а само вознаграждение (если это награда) не может носить обязательный характер». Автор исходит из позиции, что рабочая сила представляет собой именно товар [7].

Зарубежные авторы термины «вознаграждение», «система вознаграждений» используют достаточно широко. Например, Д. Бергер и Л. Бергер в своих многочисленных работах, посвященных оплате труда, пользуются термином «вознаграждение труда» [8].

Необходимо отметить, что в Трудовых кодексах Республики Беларусь и Российской Федерации заработная плата трактуется именно как вознаграждение за труд.

Таким образом, рассмотрение сущности заработной платы перешло с макроэкономического на микроэкономический уровень. Это и привело к использованию новых терминов, обозначающих сумму средств, которую наниматель (работодатель) платит наемному работнику, и формулированию ответа на вопрос о том, чем должен определяться уровень и динамика заработной платы, за что она выплачивается работнику.

Однако при переходе на микроэкономический уровень речь идет о расширении понятия заработной платы. Анализ показывает, что большинство западных авторов в качестве заработной платы рассматривают всю совокупность выплат работникам и говорят о системе компенсационных выплат. При этом к компенсационным выплатам относятся все формы финансовых доходов, материальных услуг и льгот, которые сотрудники получают в процессе трудовых отношений [9].

Дж. Т. Милкович отмечает, что «сотрудники могут понимать компенсацию как доход, полученный в процессе обмена между ними и работодателем, как на выплату, полученную за то, что они являются служащими компании, или как награду за хорошо сделанную работу» [9].

В данном подходе используется понятие компенсируемых факторов, которые относятся к параметрам труда, имеющим ценность для работодателя, и влияют на стоимость труда. Разные авторы по-разному дают определение компенсируемых факторов: от простого — «это то, за что работодатель платит, компенсирует деньгами», до сложного — «это доступные измерению оплачиваемые качества, свойства, предъявляемые требования или структурные компоненты, которые являются общими для многих разных родов заданий».

В чем особенность такого подхода. Во-первых, четкий ответ на вопрос «за что заработная плата выплачивается работнику» — за знания, умения, навыки, имеющие ценность для нанимателя, то есть за соответствие параметрам труда. Это оказывает влияние на формирование спроса на рын-

ке труда через определенные требования, предъявляемые к рабочей силе. Это, в свою очередь, влияет на предложение на рынке труда. Таким образом, меняется сущность заработной платы, проявляется ее двойственность — она и результирующая, зависимая, переменная, и определяющая переменная.

Во-вторых, это позволяет расширить экономическое содержание заработной платы, которая рассматривается как не только выраженная в денежном эквиваленте оплата за выполненную работу, но и система «социального пакета». Именно этот подход отражает современную ситуацию, когда система вознаграждения в развитых зарубежных странах состоит из собственно заработной платы и системы бонусов, льгот, социальных выплат, нематериальных элементов. Можно сказать, что это прикладные аспекты, которые не должны учитываться в научном понятии заработной платы. Однако это меняет сущность заработной платы через изменение системы формирования цены рабочей силы, определяющих ее факторов, определения минимальной границы заработной платы и дифференциации заработной платы.

В-третьих, такой подход отражает произошедшие изменения в рыночной экономике развитых стран, когда на рынке труда фигурирует уже не просто рабочая сила как некое множество работников, а конкретные специалисты с определенным уровнем квалификации и навыками. Происходит индивидуализация заработной платы, что позволяет рассматривать заработную плату как рычаг, влияющий на эффективность деятельности всей экономики в целом.

Именно такой подход наиболее приемлем для работников бюджетной сферы экономики. Поясним подробнее этот вывод.

Как справедливо отмечает Г. Гендлер, «цена труда — многоплановая, многофункциональная категория...» [10]. Ее можно рассматривать как результат взаимодействия спроса и предложения на рынке труда с учетом стоимости воспроизводства рабочей силы. В бюджетной сфере нанимателем или работодателем является государство, которое определяет стоимость этой рабочей силы через установление ей соответствующей заработной платы. Таким образом, влияние рынка труда на формирование заработной платы работников бюджетной сферы будет минимальным. Оно найдет свое проявление в сравнении заработной платы специалистов примерно одинаковой квалификации разных сфер деятельности.

Работники бюджетной сферы в большинстве своем занимаются умственным, интеллектуальным трудом, который требует определенного уровня образования и квалификации. Поэтому число специалистов необходимой квалификации, по сравнению с числом неквалифицированных работников, занимающихся преимущественно физическим трудом, значительно ниже. Это уменьшает предложение рабочей силы на данном сегменте рынка труда и также оказывает свое влияние при формировании цены рабочей силы бюджетного сектора экономики.

Подход к оплате труда как к системе компенсационных выплат позволяет сделать заработную плату работников бюджетной сферы эффективным средством повышения качества труда, роста производительности труда. А это является важным моментом инновационного развития любой экономики.

Проблема определения сущности заработной платы, ее содержания отражает в себе постоянно меняющееся состояние социально-трудовой сферы, уровень развития производительных сил и производственных отношений, научно-технический прогресс и др. С учетом всего этого и меняется подход к сущности заработной платы.

Сегодня для исследования заработной платы в бюджетной сфере целесообразно рассматривать ее как вознаграждение должного качества и количества с учетом социальной значимости этой сферы, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполнение работы в соответствии с требованиями рабочего места. Такой подход можно использовать при внедрении новых аспектов формирования эффективной системы оплаты труда, чтобы обеспечивать ее гибкость и соответствие современным социально-экономическим условиям.

Литература

1. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Политиздат, 1962. — 572 с.
2. Видяпина, В. И. Бакалавр экономики [Электронный ресурс] / В. И. Видяпина. — Режим доступа: <http://www.lib.vvsu.ru/books>. — Дата доступа: 04.06.2010.
3. Риккардо, Д. Сочинения / Д. Риккардо. — М.: Гос. изд. полит. лит. — 1955. — Т.1.
4. Маркс, К. Собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — Т.16.
5. Колин, К. Оплата труда и национальная безопасность / К. Колин // Человек и труд. — 2009. — № 1. — С. 24–28.

6. Соболевская, А. А. Постиндустриальная революция в сфере труда / А. А. Соболевская, А. К. Попов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 205 с.
7. Ракоти, В. О доле тарифа в оплате труда / В. Ракоти // Человек и труд. – 2009. – № 8. – С. 26–30.
8. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / под ред. Д. Бергер, Л. Бергера; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Брук, 2008. – 761 с.
9. Милкович, Дж.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Дж. Т. Милкович, М. Н. Джерри. – М.: ИНФРА-М, 2005.
10. Гендлер, Г. Х. Цена труда и заработная плата / Г. Х. Гендлер, Н. И. Ведерникова // Человек и труд. – 2000. – № 7. – С. 66–70.

*Материал поступил
в редакцию 12.07.2011*

Критерий сравнения эффективности двух вариантов реализации инвестиционного проекта

Сачек Петр Владимирович,

аспирант кафедры «Менеджмент»

Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье впервые описывается специфичная целевая функция, предназначенная для сравнения двух вариантов реализации одного инвестиционного проекта по показателям экономической эффективности инвестиций. Специфика заключается в разделении сравниваемых вариантов на три группы по отличию в характеристиках объекта, сроке реализации проекта и общей сумме инвестиций. Для сравнения вариантов между собой в каждой группе предусмотрена своя частная целевая функция. Каждая частная целевая функция в качестве результата выдает одно число, позволяющее судить, насколько один вариант в группе эффективнее другого. С ее помощью также становится возможно рассчитать процент изменения экономической прибыли (сверхприбыли) от вложений при выборе того или иного варианта реализации проекта.

The article is about a specific objective function, which is suitable for comparison of two variants of realization of the single investment project using economic performance. The specific is in the sharing of comparable variants into three groups by the difference in: object characteristics, term of project life and total investments. To do a comparison of the variants inside each group the private objective function is provided. Each private objective function gives a single value, by which it is seen, as far as one variant is more effective than another. With a help of objective function it is possible to calculate the percentage of changing the economic profit of the investments when choosing certain variant of project realization.

На сегодняшний день для подготовки инвестиционных проектов широко применяется методика UNIDO. В этой методике предполагается создание бизнес-плана, состоящего из 11 глав. Составитель бизнес-плана, последовательно заполняя главы, приводит расчеты, сводящие большое количество специфичных технико-экономических параметров к стандартному набору показателей экономической эффективности инвестиций [1].

Специфичные технико-экономические параметры, описывающие содержание проекта, принято сводить в три взаимосвязанные группы:

- а) стоимость активов;
- б) совокупность характеристик активов;

в) сроки реализации инвестиционной стадии [2, с. 197–202].

Это трио стоимости, совокупности характеристик и сроков называют проектным треугольником, где каждый из указанных параметров изображается как его сторона. Изменение одной стороны проектного треугольника вызывает изменение двух других его сторон [2, с. 201].

Показатели эффективности, применяемые в методике UNIDO, приводят вложение средств в инвестиционный проект в сопоставимый вид с вложением средств в банк по барьерной ставке. Такое сопоставление невозможно без учета трех различий между проектом и банком:

Таблица 1 — Различия между вложением средств в банк и в проект

Банк	Проект
Прибыль получаем сразу после вложения (проценты начисляются ежедневно)	Прибыль получаем не сразу, а после ввода построенного объекта в эксплуатацию
Прибыльность на вложенный капитал не изменяется (ежегодно начисляются проценты по фиксированной ставке)	Прибыльность по годам существенно меняется (на этапе выхода на рынок рентабельность небольшая, затем растет)
Стоимость основной суммы вложения постоянна, рост достигается за счет капитализации процентов	Стоимость активов уменьшается в результате их износа

Вышеуказанные различия учтены при расчете показателей эффективности в динамичной системе, которая предполагает использование дисконтирования [4, с. 4]. Одним из наиболее широко используемых динамичных показателей экономической эффективности инвестиций является Net Present Value (NPV) — чистая дисконтированная стоимость.

Она представляет стоимость нематериальных активов, созданную за счет предпринимательских способностей инвесторов. NPV может рассматриваться как экономия инвестиционных ресурсов, обеспечиваемая повышенными темпами роста активов по проекту в сравнении с барьерной ставкой. Проект считается эффективным если $NPV \geq 0$.

Чистая дисконтированная стоимость определяется как разность запаса доходов (накопленного дохода) по проекту, приведенного на начало расчетного периода, и запаса инвестиций (накопленных инвестиций) по проекту, также приведенного на начало расчетного периода по нескольким эквивалентным формулам.

$$NPV = PVP_r - |PVI|, \quad (1)$$

где PVP_r — запас (масса) доходов проекта, приведенный к началу расчетного периода, тыс. долл.;

PVI — запас (масса) инвестиций проекта, приведенный на начало расчетного периода, тыс. долл.

Развернутая формула принимает вид:

$$NPV = \sum_{i=0}^T P_{rt_i} (1 + E_k)^{-i} - \sum_{i=0}^T I_i (1 + E_k)^{-i}, \quad (2)$$

где i — текущий год;

T — расчетный период, включающий время строительства объекта и время его эксплуатации;

P_{rt_i} — доход текущего года (Profit);

I_i — инвестиции текущего года (Investment);

E_k — норма дисконта (барьерная ставка прибыли).

На рис. 1. изображена логическая модель NPV. Собственник вкладывает в проект 1000 \$ в настоящем времени (Present Value Investment), и проект приносит собственнику доход в будущем в размере 5000 \$ (Future Value Profit). Собственник определяет, что для получения дохода в 5000 \$ в будущем, нужно вложить в банк 2500 \$ по некоторой процентной ставке в настоящем. Значит, проект в настоящем экономит собственнику инвестицион-

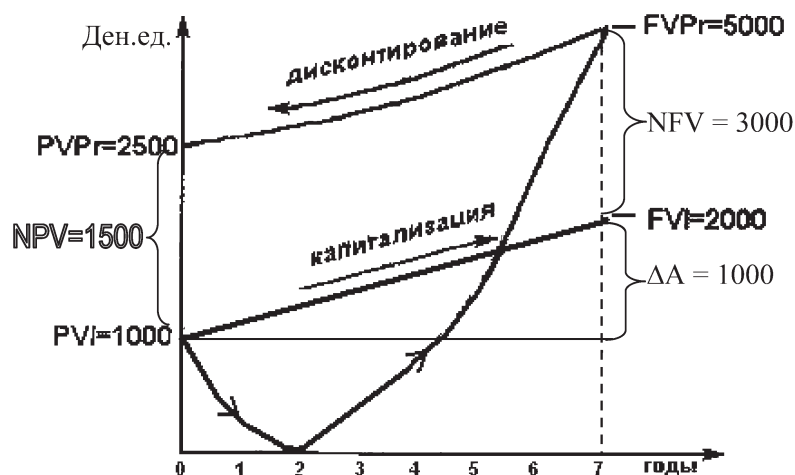


Рис. 1 — Логическая модель NPV

ные ресурсы в размере 2500 \$–1000 \$, т. к., вложив в проект 1000 \$, собственник получает тот же доход, что и вложив 2500 \$ в банк [5, с. 56].

На вспомогательной оси седьмого года располагаются три отрезка:

1) проекция PVI — неизменная сумма первоначальных вложений в банк (она совпадает с первоначальным вложением в проект);

2) нормальная прибыль на вложенный капитал ΔA — сумма процентов по барьерной ставке, которую предлагает банк;

3) дополнительный доход (сверхдоход) NFV (Net Future Value). Он является результатом вложения инвестором средств именно в проект, а не в банк по барьерной ставке. Сверхдоход включает сверхприбыль от операционной деятельности и доход от ликвидации активов [4, рис. 7].

Таким образом, NPV можно рассматривать как накопленные сверхдоходы проекта, приведенные к моменту времени в настоящем.

Специалисты часто полагают, что для выбора из двух проектов более эффективного достаточно просто сопоставить их по NPV. Проект, у которого показатель NPV будет больше, является более эффективным, полагают они.

Автор выявил проблему: **сопоставление по NPV не во всех случаях позволяет правильно выбрать из двух проектов более эффективный.**

Задачу сопоставления эффективности двух проектов между собой автор свел к задаче сопоставления между собой двух копий одного проекта. К одной из копий последовательно добавляются различия, и она становится самостоятельным вариантом реализации рассматриваемого условного проекта.

Пусть два варианта реализации одного проекта различаются только одной группой техни-

ко-экономических параметров из проектного треугольника. Тогда существуют три группы проектов, имеющих различие:

- 1) по совокупности характеристик объекта;
- 2) по сроку реализации проекта;
- 3) по стоимости объекта.

Для двух вариантов реализации проекта, различающихся только **совокупностью характеристик объекта**, логическая модель NPV будет выглядеть как на рисунке 2.

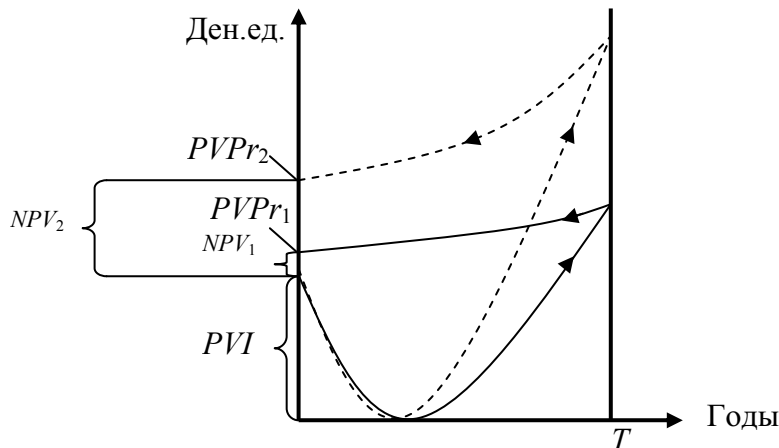


Рис. 2 — Сравнение двух вариантов реализации проекта при сохранении сроков и величины инвестиций

На рис. 2 первый вариант реализации проекта изображен сплошной линией, второй — штриховой.

Совокупность характеристик объекта влияет на величину дохода, получаемого от него. Во втором варианте проекта доходы больше.

Расчетный период проекта состоит из срока создания объекта и срока его эксплуатации вплоть до полного износа. По условию, срок создания объекта во втором варианте реализации проекта не изменился. Срок эксплуатации в обоих вариантах совпадает, так как это один и тот же проект. Значит, расчетные периоды проектов полностью совпадают и равны T .

Стоимость объекта равна сумме всех инвестиций, вкладываемых в него. Если стоимости объектов в обоих вариантах проекта совпадают, то совпадают и суммы инвестиций ($PVI_1 = PVI_2 = PVI$).

В этом случае для определения, насколько второй вариант проекта эффективнее, чем первый, можно использовать сопоставление их NPV формулу (3).

$$Q = \frac{NPV_2}{NPV_1} \rightarrow \max, \quad (3)$$

где NPV_1 , NPV_2 — чистая дисконтированная стоимость первого и второго варианта реализации проекта соответственно, ден. ед.

Q — темп роста сверхдоходов при изменении совокупности характеристик объекта, ед.

Рассмотрим сопоставление проектов по NPV на условном примере (табл. 2).

Таким образом, при изменении совокупности характеристик проекта и неизменных сроков и стоимости его создания различие в показателях NPV формируется за счет **роста общей суммы сверхдоходов**.

Для двух вариантов реализации проекта, различающихся только **сроком жизни проекта**, логическая модель NPV будет выглядеть как на рис. 3.

Стоимость объекта и соответствующая ей сумма инвестиций не изменились ($PVI_1 = PVI_2 = PVI$).

Совокупность характеристик объекта не изменилась, значит, доходы обоих вариантов реализации проекта совпадают ($PVPr_1 = PVPr_2 = PVPr$).

Расчетный период проекта увеличился с T_1 до T_2 , поскольку вырос срок возведения объекта.

В этом случае для определения, насколько второй вариант проекта эффективнее, чем первый, формула (3) не подходит. Она показывает, что оба

Таблица 2 — Данные двух вариантов реализации проекта при сохранении сроков и величины инвестиций

Вариант 1	Вариант 2
$PVI = 10$ млн дол. $PVPr = 12$ млн дол. Срок реализации проекта = 50 лет	$PVI = 10$ млн дол. $PVPr = 13$ млн дол. Срок реализации проекта = 50 лет
$NPV_1 = 12 - 10 = 2$ млн дол.	$NPV_2 = 13 - 10 = 3$ млн дол.
$Q = 3/2 = 1,5$ В результате изменений совокупности характеристик объекта сверхдоходы проекта выросли в 1,5 раза. Второй вариант реализации проекта эффективнее первого.	

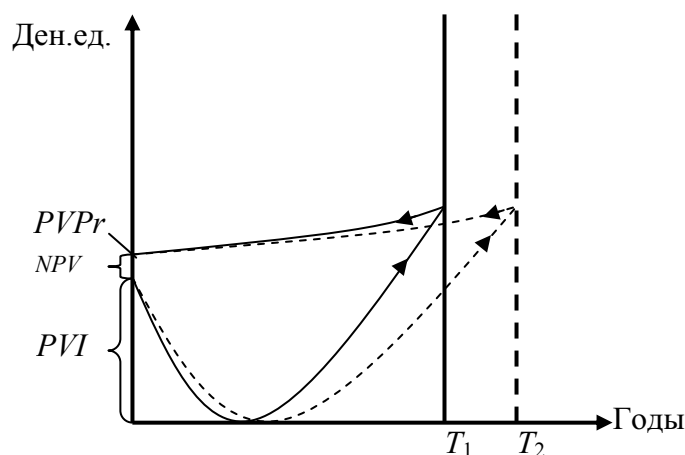


Рис. 3 — Сравнение двух вариантов реализации проекта при сохранении величины инвестиций

варианта равноэффективны ($Q = 1$). Однако экономическая логика подсказывает, что в первом варианте NPV проект генерирует за период T_1 , а во втором — за больший период T_2 . Значит, первый вариант проекта эффективнее, так как при тех же результатах предполагает меньше затрат времени.

Для выявления более эффективного варианта реализации проекта автор предлагает сопоставлять среднегодовой сверхдоход, который определяется по формуле (4).

$$ER_T = NPV \cdot \frac{Ek}{(1 + Ek)^T - 1}, \quad (4)$$

где Q — темп роста сверхдохода проекта, ед. Показывает, во сколько раз прогнозная величина сверхдохода за период реализации проекта больше, чем плановая;

NPV — чистая дисконтированная стоимость, ден. ед.;

Ek — норма дисконта (барьерная ставка прибыли).

T — расчетный период, включающий время строительства объекта и время его эксплуатации, лет;

ER_T — среднегодовой за период реализации проекта экономический добавленный доход (сверхдоход), ден. ед.;

Формула (4) построена на предположении, что NPV сформирован как сумма ежегодных сверхдоходов проекта, при условии, что каждый год эти сверхдоходы составляют одну и ту же цифру (нормальный сверхдоход). Именно ежегодная деятельность проекта, приносящая больший доход, чем вложение денег в банк, впоследствии формирует общее различие в сумме доходов проекта и банка.

Множитель, расположенный в формуле (4) справа, представляет собой формулу геометрической прогрессии, в которой барьерная ставка является константой, а расчетный период — переменной.

Использование среднегодового экономического добавленного дохода позволяет включить в формулу сопоставления дополнительный параметр — расчетный период. Формула сопоставления примет следующий вид:

$$Q = \frac{ER_{T_2}}{ER_{T_1}} \rightarrow \max, \quad (5)$$

где ER_{T_1} , ER_{T_2} — среднегодовой за период реализации проекта экономический добавленный доход (сверхдоход) первого и второго варианта реализации проекта соответственно, ден. ед.;

Q — темп роста среднегодовых сверхдоходов при изменении сроков возведения объекта, ед.

Формулу (5) можно использовать вместо формулы (3) для сравнения вариантов, у которых зафиксирована сумма инвестиций и срок реализации проекта. В этом случае при подстановке одинакового расчетного периода в числитель и в знаменатель сократится множитель геометрической прогрессии, и мы получим формулу (3).

Рассмотрим сопоставление проектов по ER_T на условном примере (табл. 3).

Таблица 3 — Данные двух вариантов реализации проекта при сохранении величины инвестиций и барьерной ставке 0,1

Вариант 1	Вариант 2
$PVI = 10$ млн дол. $PVP_r = 12$ млн дол. Срок реализации проекта = 50 лет	$PVI = 10$ млн дол. $PVP_r = 12$ млн дол. Срок реализации проекта = 51 год
$NPV_1 = 12 - 10 = 2$ млн дол. $ER_{T_1} = 2 \times 0,1 / (1,1^{50} - 1) = 0,001718$ млн дол.	$NPV_2 = 12 - 10 = 2$ млн дол. $ER_{T_2} = 2 \times 0,1 / (1,1^{51} - 1) = 0,001561$ млн дол.
$Q = 0,001561 / 0,001718 = 0,908$ В результате увеличения срока возведения объекта на один год среднегодовые сверхдоходы проекта снизились на 9,8 %. Второй вариант реализации проекта менее эффективен, чем первый.	

Таким образом, при неизменных совокупности характеристик проекта и стоимости его создания и изменившемся сроке возведения объекта различия в показателях NPV нет, а разница в эффективности есть. Она формируется за счет **изменения среднегодовой суммы сверхдоходов**.

Для двух вариантов реализации проекта, различающихся **величиной инвестиций**, логическая модель NPV будет выглядеть как на рис. 4.

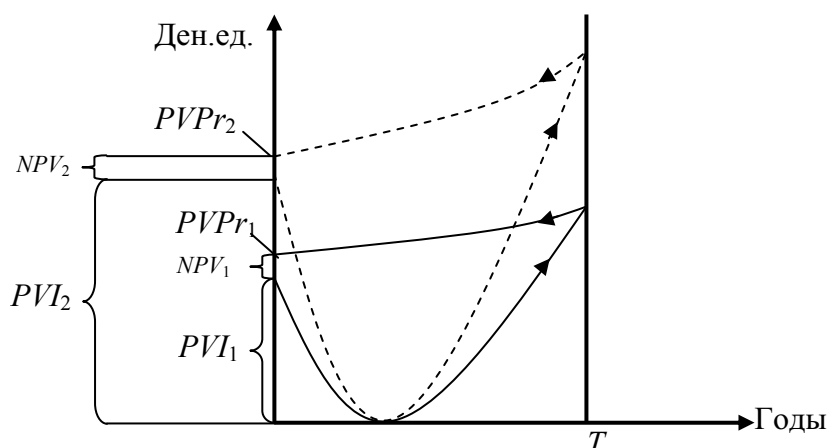


Рис. 4 — Сравнение двух вариантов реализации проекта при изменении величины инвестиций

Стоимость объекта и соответствующая ей сумма инвестиций увеличилась с PVI_1 до PVI_2 .

Совокупность характеристик объекта не изменилась. Однако мы вкладываем больше средств на его создание, значит, вырастет амортизация и ликвидационная стоимость недвижимости, которые включаются в чистый доход собственника. Поэтому доход проекта увеличится с $PVPr_1$ до $PVPr_2$.

Расчетный период проекта остался неизменным ($T_1 = T_2 = T$).

Чистый дисконтированный доход первого и второго варианта реализации проекта совпадают ($NPV_1 = NPV_2$).

В этом случае для определения, насколько второй вариант проекта эффективнее, чем первый, ни формула (3), ни формула (5) не подходят. Обе формулы показывают, что рассматриваемые варианты реализации проекта равноэффективны ($Q = 1$). Однако экономическая логика подсказывает, что в первом варианте NPV_1 проект генерирует из вложений в сумме PVI_1 , а во втором варианте — из значительно больших вложений PVI_2 . Значит, первый вариант реализации проекта эффективнее, так как при тех же дополнительных результатах предполагает меньше инвестиционных затрат.

Для выявления более эффективного варианта реализации проекта автор предлагает сопостав-

лять среднегодовой сверхдоход на одну денежную единицу инвестиций, то есть норму экономической рентабельности, которая определяется по формуле (6).

$$RER = NPV \cdot \frac{Ek}{PVI \cdot (1 + Ek)^T - 1}, \quad (6)$$

где NPV — чистая дисконтированная стоимость, ден. ед.;

PVI — приведенная сумма инвестиций в проект, ден. ед.;

Ek — норма дисконта (барьерная ставка прибыли);

T — расчетный период, включающий время строительства объекта и время его эксплуатации, лет;

RER — норма экономической рентабельности: среднегодовой за период реализации проекта экономический добавленный доход (сверхдоход) на 1 ден. единицу инвестиций, ден. ед./ден. ед.

Формула (6) построена на предположении, что в проекте каждая денежная единица инве-

стиций в единичный период времени способна приносить некоторый сверхдоход. Эта способность является характеристикой проекта и выражается нормой экономической рентабельности, которая позволяет судить об эффективности. При любом изменении, произошедшем с технико-экономическими параметрами проекта, норма экономической рентабельности изменится.

Использование нормы экономической рентабельности позволяет включить в формулу сопоставления дополнительный параметр — сумму инвестиций. Формула сопоставления примет следующий вид:

$$Q = \frac{RER_2}{RER_1} \rightarrow \max, \quad (7)$$

где RER_1 , RER_2 — норма экономической рентабельности: среднегодовой за период реализации проекта экономический добавленный доход (сверхдоход) на 1 ден. единицу инвестиций первого и второго варианта реализации проекта соответственно, ден. ед./ден. ед.;

Q — темп роста среднегодовых сверхдоходов на единицу инвестиций при изменении суммы инвестиций, ед.

Формулу (7) можно использовать вместо формулы (3) для сопоставления вариантов, у которых зафиксирована сумма инвестиций и срок реали-

Таблица 4 — Данные двух вариантов реализации проекта при изменении величины инвестиций и барьерной ставке 0,1

Вариант 1	Вариант 2
$PVI = 10$ млн дол. $PVPr = 12$ млн дол. Срок реализации проекта = 50 лет	$PVI = 11$ млн дол. $PVPr = 13$ млн дол. Срок реализации проекта = 50 лет
$NPV_1 = 12 - 10 = 2$ млн дол. $ER_{T1} = 2 - 0,1 / (1,1^{50} - 1) = 0,001718$ млн дол. $RER_1 = 0,001718 / 10 = 0,0001718$	$NPV_2 = 13 - 11 = 2$ млн дол. $ER_{T1} = 2 \times 0,1 / (1,1^{50} - 1) = 0,001718$ млн дол. $RER_2 = 0,001718 / 11 = 0,0001562$
$Q = 0,001562 / 0,001718 = 0,909$ В результате увеличения суммы инвестиций ежегодная сопособность каждого доллара инвестиций принести сверхдоход снизилась на 9,9%. Второй вариант реализации проекта менее эффективен, чем первый.	

зации проекта. В этом случае при подстановке одинакового срока реализации проекта в числитель и в знаменатель сократится множитель геометрической прогрессии и величина инвестиций, и мы получим формулу (3).

Формулу (7) можно также использовать вместо формулы (5). В случае ее использования для сравнения двух вариантов реализации проекта, у которых сумма инвестиций совпадает, множитель PVI сократится и формула (7) даст тот же результат, что и формула (5).

Рассмотрим сопоставление проектов по RER на условном примере (табл. 4).

Таким образом, при изменении стоимости создания объекта и неизменных сроках и харак-

теристиках, различия в показателях NPV и ER_T нет, а разница в эффективности есть. Она формируется за счет **изменения среднегодовой суммы удельных сверхдоходов (нормы экономической рентабельности)**.

В результате экономического моделирования автору удалось вывести систему формул, описывающую общий случай универсального критерия, по которому можно сравнивать эффективные проекты между собой независимо от различий, существующих в их технико-экономических параметрах (формулы 6, 7).

Таким образом, проблема выбора из двух проектов более эффективного по сопоставлению NPV решена (табл. 5).

Таблица 5 — Критерий выбора более эффективного из двух проектов

Технико-экономические показатели проекта		Система формул	
по которым у двух проектов имеются различия	которые у двух проектов совпадают	описывающая общий случай	описывающая частный случай
Характеристики	Сроки и стоимость	$RER = NPV \cdot \frac{Ek}{PVI \cdot (1 + Ek)^T - 1}$	$Q = \frac{NPV_2}{NPV_1} \rightarrow \max$
Сроки	Характеристики и стоимость	$Q = \frac{RER_2}{RER_1} \rightarrow \max$	$ER_T = NPV \cdot \frac{Ek}{(1 + Ek)^T - 1}$
Характеристики и сроки	Стоимость	$Q > 1$ означает, что проект 2 эффективнее проекта 1	$Q = \frac{ER_{T2}}{ER_{T1}} \rightarrow \max$
Стоимость	Характеристики и сроки		$RER = NPV \cdot \frac{Ek}{PVI \cdot (1 + Ek)^T - 1}$
Характеристики и стоимость	Сроки		$Q = \frac{RER_2}{RER_1} \rightarrow \max$
Характеристики, сроки и стоимость	Нет		

Таким образом, если у двух проектов имеется различие только в характеристиках объектов, то их можно сопоставлять по показателю *NPV*. При любом различии между проектами в сроках или стоимости их реализации показатель *NPV* для сопоставления неприменим.

Если между проектами имеется хотя бы одно отличие, затрагивающее величину расчетного периода проекта, то сравнивать проекты можно по среднегодовому экономическому доходу (сверхдоходу).

Если между проектами имеется хотя бы одно отличие, затрагивающее сумму инвестиций, то их можно сравнивать по удельному сверхдоходу или по норме экономической рентабельности.

Сравнение по норме экономической рентабельности является универсальным и подходит для любого количества различий любых групп технико-экономических показателей проектов.

Литература

1. Методика UNIDO // Секция международного сотрудничества регионов [Электронный ресурс] / Сенаторский клуб. – М., 2011. – Режим доступа : http://www.smsr-senclub.ru/model_business/metodika.php#11. – Дата доступа : 16.08.2011.
2. Богданов, В. В. Управление проектами в Microsoft Project 2007 / В. В. Богданов. – СПб.: Питер, 2008. – 592 с.
3. Винокуров, В. Качество управления как фактор укрепления рыночных позиций предприятия [Электрон. ресурс]. – 3 июля 2010. – Режим доступа : <http://quality.eup.ru/MATERIALY11/qm-f.htm>.
4. Гусаков, Б. И. Курс лекций по дисциплине «Инновационный менеджмент и инвестиционное проектирование» [Электронный ресурс] / Б. И. Гусаков. – Минск : БНТУ, 2006. – 16 с.
5. Гусаков, Б. И. Проект инновационного предприятия: метод. пособие по выполнению курсового проекта / Б. И. Гусаков. – Минск : БНТУ, 2010. – 84 с.

*Материал поступил
в редакцию 17.08.2011*

Опыт Турции в привлечении прямых иностранных инвестиций

Мажд Еид

*аспирант кафедры «Международные экономические отношения»
Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)*

В статье анализируется опыт Турции по реформированию экономики и привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), рассмотрены позитивные и негативные аспекты турецкого опыта привлечения ПИИ. Оценивается влияние прямых иностранных инвестиций на повышение эффективности функционирования национальной экономики.

In article experience of Turkey on reforming of economy and attraction of direct foreign investments is analyzed, positive and negative aspects of Turkish experience of attraction foreign investments are considered. Influence of direct foreign investments on increase of efficiency of functioning of national economy is estimated.

Сегодня Турция выходит на ведущие позиции в глобальной экономике наряду с такими странами, как Китай, Бразилия и Индия. По данным Всемирного банка страна может быть отнесена к группе развитых стран, так как по размеру экономики в целом Турция занимает 16 место в мире [1].

Немалую роль в становлении и развитии турецкой экономики сыграли своевременно привлеченные прямые иностранные инвестиции.

Экономика Турции, которая привлекла за последние 8 лет ПИИ в размере 83 млрд долларов США заняла 15 место в рейтинге наиболее привлекательных стран для размещения ПИИ [2].

Общеизвестно, что ПИИ играют важную роль в экономическом развитии страны. Такой интерес автора к опыту Турции в привлечении ПИИ, условно разделенному на периоды до 2000 года и с 2001 до 2010 года, связан с тем, что макроэкономические показатели Турции сильно не отличались от макроэкономических показателей некоторых арабских стран в 80-е годы XX века. Турция до проведения экономической реформы относилась к странам, в которых уровень дохода основной массы населения был близок к аналогичным показателям в Египте и Сирии.

Например, по показателю ВВП на душу населения темпы прироста в период с 1990 года по 2000 год составляли: в Турции — 2,2%, в Египте — 2,4%, в Сирии — 2,7%, в Тунисе — 2,9% [3, с. 179–180]. Экономическая реформа отличается в этих странах лишь периодом начала ее проведения. Турецкое правительство приступило к осуществлению политики по привлечению ПИИ

в начале 80-х гг. XX века в рамках этой реформы, в начале 90-х гг. — в Египте, в 2000 году — в Сирии. Кроме того, Сирия и Турция имеют определенные преимущества в связи с их географическим местоположением.

В связи с тем, что инвестиционная политика в Турции осуществлялась в рамках экономической реформы, автор считает необходимым рассмотреть этапы ее проведения, так как одной из приоритетных задач правительства было создание благоприятного инвестиционного климата.

Экономическая реформа в Турции началась с того, что страна приступила к кардинальному изменению своей экономической стратегии. В 80-е гг. Турция осваивала новые методы хозяйствования, создавала правовые условия для переориентации экономики на частное предпринимательство. Для этого правительством был принят ряд мер, которые предполагали изменение роли государства в экономике, внедрение рыночных принципов, смену импортозамещающей модели на экспортоориентированную.

Этапы политики экономической стабилизации и структурной перестройки отражены в рис. 1.

Так как в стране широко применялось государственное субсидирование, одной из важнейших задач стало уменьшение дефицита государственного бюджета.

Поддержка предприятий экспортоориентированного производства предполагала:

- гранты в денежной форме;
- возможность получить кредит по низким процентным ставкам для производителей;

- освобождение от налога на продукцию, реализованную на экспорт;
- частичная оплата государством потребляемой электроэнергии, воды и природного газа экспортерами;
- стимулирование соединения мелких компаний одной отрасли в крупную;
- упрощение административных процедур по экспорту продукции [4, с. 13].

Наряду с предпринятыми мерами турецкое государство стало привлекать иностранных инвесторов и поощрять их деятельность на территории страны. Турецкими властями принимался комплекс мер стимулирующего и поощрительного характера. В первую очередь поощрялись те сферы действия инвесторов, которые нацелены на инвестиции в промышленность и наукоемкие производства, ориентированные на экспорт. Помимо этого стимулирование иностранного капитала в Турции имеет выраженный территориальный характер для того, чтобы выровнять уровни экономического развития отдельных регионов страны. Территория страны условно разделена на три категории районов:

- районы первой степени приоритетности — наименее развитые регионы восточной Турции;
- нормальные районы — западная и частично центральная часть Турции;
- развитые районы — зоны больших городов: Стамбула, Анкары, Измира, Коджаэли, Аданы и Бурсы [5, с. 54].

В такое разделение заложена разная степень поощрения иностранных инвестиций. В оценке проектов иностранных инвестиций используются такие критерии, как экспортный потенциал, конкурентоспособность, возможности вовлечения местных ресурсов для их реализации. Одним из решающих значений является географический аспект. Объем инвестируемого капитала и территориальное расположения объекта напрямую влияют на получение «поощрительного сертификата», что дает право пользования особыми льготами при реализации проекта. Приоритетными секторами экономики в плане льгот являются: крупномасштабные капиталовложения в строительство и инфраструктуру районов активного развития туристического бизнеса; судостроение и судоремонт; кожевенное производство; интенсификация сельского хозяйства и агропромышленных отраслей; создание рыбных ферм; образование; здравоохранение; охрана окружающей среды; инвестиции в научно-исследовательскую деятельность; электроника; химическая промышленность; автомобилестроение и некоторые

другие. Существует список сфер турецкой экономики, в которых иностранные инвестиции не могут претендовать на получение «поощрительного сертификата». Он касается производств, в которых стимулирование капиталовложений может привести лишь к излишней конкуренции и перепроизводству. К формам поощрения инвестиций, отмеченным «поощрительным сертификатом», относятся, в основном, частичное или полное освобождение от уплаты налогов и таможенных пошлин на определенном этапе развития производства, льготное кредитование, отсрочки в выплате налога на добавленную стоимость при импорте инвестиционных товаров и др. в зависимости от местоположения объекта инвестирования, сектора экономики и размера инвестируемого капитала.

Особыми льготами пользуются капиталовложения в производства, ориентированные на экспорт. Так, если в течение пяти лет после начала осуществления проекта, поддержанного «поощрительным сертификатом», предприятию удастся достичь определенного объема экспортной продукции в общем объеме производства, вложенные в его реализацию долгосрочные инвестиции, а также привлеченные кредиты полностью освобождаются от налогов, пошлин и выплат процентов по кредитам.

Важным шагом для Турции было проведение приватизации государственной собственности. Государство прекратило поддерживать убыточные государственные предприятия, чтобы создать для них конкурентную борьбу. Кроме того, такой шаг был обусловлен стремлением сократить государственные расходы и увеличить доходную часть государственного бюджета, конечным результатом чего должно было стать сокращение бюджетного дефицита [6].

Инвестирование иностранного капитала в турецкую экономику возможно также путем создания совместных или полностью принадлежащих иностранным инвесторам компаний на территории свободных экономических зон (СЭЗ). Инвесторы здесь пользуются особыми привилегиями. Свободными экономическими зонами поощряется и разрешается предпринимательская деятельность любого рода. Примечателен тот факт, что Турция является единственной страной в мире, в которой разрешена реализация продукции СЭЗ на внутреннем рынке [6, с. 12]. Важным преимуществом СЭЗ является близость к портам и другим международным транспортным узлам. Первые свободные экономические зоны были созданы в

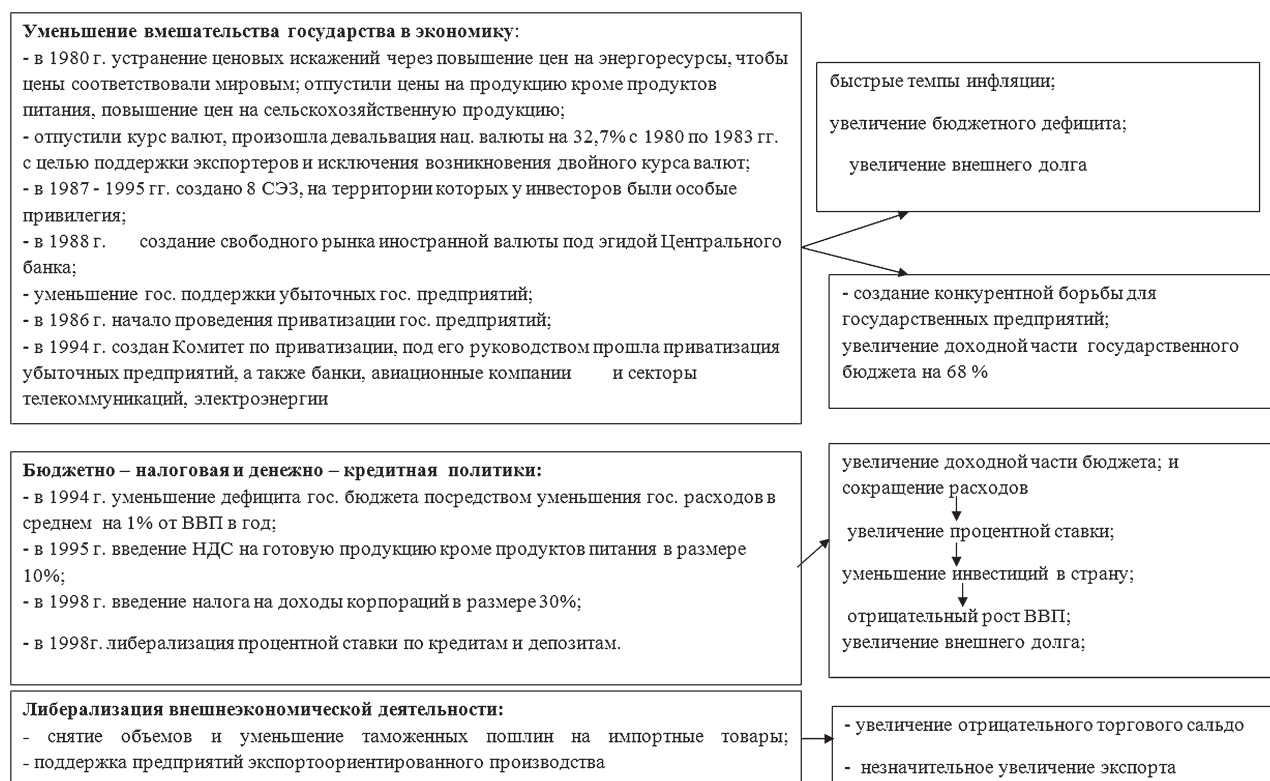


Рис. 1 — Государственные меры и их последствия при проведении экономической реформы в Турции за период 1980–2000 гг.

1987 г. в Анталии и Мерсине. В 1990 году к ним присоединились Стамбул и Измир. В 1992 году СЭЗ была создана в Трабзоне, в 1993 г. — в Адане. В 1994–1995 годах были открыты еще две СЭЗ — в Эрзуруме и Мардине.

Система правового регулирования ПИИ разработана очень детально. Основные принципы деятельности иностранных инвесторов изложены в Законе об инвестициях № 6224 от 18.01.1954 г.; серьезные изменения в Закон об иностранных инвестициях были внесены в 1995 году, затем в 1996 году в связи со вступлением Турции в таможенный союз со странами Евросоюза. В 1998 году был принят новый Закон об иностранных инвестициях, который сделал более свободной процедуру ввоза и вывоза ПИИ [7, с. 75].

Вступление Турции в ТС с ЕС в 1996 году стало дополнительным стимулом для иностранных инвесторов. Так, крупные японские, южнокорейские и другие фирмы вложили инвестиции в Турции с тем, чтобы затем уже беспошлинно поставлять свою продукцию на рынки ЕС. В первую очередь, это автомобилестроительные компании, такие, как Toyota, Honda, Hyundai, KIA.

Приток ПИИ с 1990 года до 2000 года был самым объемным в 2000 году и составил 982 млн долларов США, что было 0,5% от ПИИ всех развивающихся стран. А самым низким — в 1994 году и

составил 608 млн долларов США, что составляло 0,7% от ПИИ всех развивающихся стран.

Следует отметить, что за период 1990–2000 гг. рост ВВП колебался от 5,2 % (начало 90-х гг.) до 8,3 % (2000 г.). Однако в 1994 году рост ВВП был отрицательным и составил –5,1 % в связи с быстрыми темпами инфляции (106,2 %) и падением национальной валюты. А в 1995–1997 гг. рост ВВП увеличивался в связи с увеличением экспорта страны. В 1999 году рост ВВП опять был отрицательным и составил –5,1 %. Причиной этого было уменьшение инвестиций в страну, увеличение налогов, ставок по кредитам. Отрицательное торговое сальдо в 1990 году было 5,9 млрд долларов США, что составляло 3,9 % от ВВП. Несмотря на принятые меры, оно постоянно увеличивалось и в 2000 году составило 22,3 млрд долларов США, что составило 11,9 % от ВВП. В связи с этим правительством широко применялись внешние займы в виде кредитов различных финансовых международных институтов, в результате чего внешний долг страны увеличился с 49,4 млрд долларов США (1990 год) до 110,8 млрд долларов США (2000 год).

По мнению автора, с 2001 года начался второй период изучаемого опыта по привлечению ПИИ. В 2001 году в Турции разразился финансовый кризис, в результате которого произошел массо-

вый отзыв иностранных инвестиций из страны. По данным Международного банка реконструкции и развития, в 2001 году приток ПИИ составил 3,352 млрд долларов США, а в 2002 году уменьшился на 67% и составил 1,082 млрд долларов США. Это привело к обесцениванию национальной валюты, инфляция достигла 68 %. Чтобы вернуть прежние иностранные капиталы, властями было предпринято несколько шагов по еще большей либерализации экономики (рис. 2).

На реализацию этих шагов Всемирный банк и МВФ выделили в 2001 году правительству страны 14 млрд долларов США. Были внесены изменения в фискальную политику. Еще большим стимулом для инвесторов стало снижение в 2006 году налога на доходы корпораций, который на 2,5 % меньше средневропейского показателя и на 4 % — азиатского. Кроме того, правительство приветствовало развитие туризма, и уже в 2010 году Турцию посетило 28,5 млн человек, что принесло валовой доход от туризма на сумму в 20,8 млрд долларов США.

Кроме того, в рамках продолжения либерализации внешней экономической деятельности Турция подписала соглашения о свободной торговле с Албанией, Боснией и Герцеговиной, Хорватией, странами-участницами Европейской ассоциации свободной торговли (EFTA) (Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн), а также с Египтом, Грузией, Израилем, Македонией, Черногорией, Марокко, Палестиной, Сербией, Сирией, Тунисом [1].

За последние 4 года основными странами-инвесторами Турции являются: страны ЕС (Германия, Франция, Нидерланды, Великобритания, Италия), США, Арабские страны Персидского залива. Около 57 % иностранных инвестиций было вложено в обрабатывающую промышленность, 40 % — в сферу услуг (прежде всего, туризм и коммерческую недвижимость), 1,7 % — в сельское хозяйство и 1,1 % — в горнодобывающую промышленность.

Целенаправленная политика привлечения ПИИ в Турции дала свои результаты. До 2004 года объем ввезенных ПИИ не превышал 2,8 млрд долларов США, а с 2005 года произошло резкое увеличение потоков ПИИ и составило 10,031 млрд долларов США. Приток ПИИ с 2002 г. по 2006 г. увеличился в 18–20 раз, достигнув 20 млрд долларов, а в 2007 году составил 22,047 млрд долларов США [8]. Вклад иностранных инвестиций в формирование валовых вложений в основной капитал вырос с 2% до 24% за тот же период. Иными словами, в 2006 г. каждый 4-ый доллар ка-

питаловложений в стране обеспечивался за счет иностранного капитала. В 2008–2009 гг. наблюдается уменьшение притока ПИИ, объем которого составил 18,269 млрд, 8,403 млрд долларов США соответственно. Это вызвано мировым экономическим кризисом. Следует отметить, что подобная тенденция прослеживается и в других странах мира.

Главными экспортными рынками Турции в 2010 году являлись Германия (10,1 %), Великобритания (6,3 %), Италия (5,7 %), Ирак (5,3 %), Франция (5,3 %), а главными источниками импорта — Россия (11,6 %), Германия (9,5 %), Китай (9,3 %), США (6,6 %), Италия (5,5 %).

На сегодняшний день иностранным инвесторам доступны те же права, что и резидентам страны. Отсутствуют какие-либо ограничения на долевое участие иностранных инвесторов. Присутствуют все гарантии по переводу прибыли и репатриации капитала в случае ликвидации или продажи фирмы. Кроме того, государство предоставляет финансовые гарантии в случае экономического или политического кризиса [9]. Таким образом, можно сделать вывод, что в Турции уже в течение нескольких десятилетий существует один из самых либеральных режимов регулирования деятельности иностранного капитала.

Стремление достичь экономических критериев, необходимых для вступления в ЕС, широкое использование как кредитов МВФ, так и прямых иностранных инвестиций, стали факторами, способствовавшими ускорению темпов развития. Кроме того, вступление в таможенный союз с Евросоюзом способствовало притоку ПИИ. Турция старалась подписать как можно больше двухсторонних и многосторонних соглашений о гарантиях, предоставляемых иностранным инвесторам. Следует отметить, что успех Турции в привлечении ПИИ зависел еще и от того, что инфраструктура в стране была более развита по сравнению с другими странами региона.

Проведение экономической реформы в Турции сопровождалось финансовой помощью в виде кредитов со стороны международных организаций, таких, как МВФ. Большое количество льгот и освобождение от налогов привели к тому, что Турция недополучала значительные поступления в доходную часть государственного бюджета, что увеличивало дефицит госбюджета. Чтобы компенсировать недополучение налогов, Турция была вынуждена проводить политику активного заимствования средств за границей, что привело к увеличению внешней задолженности.

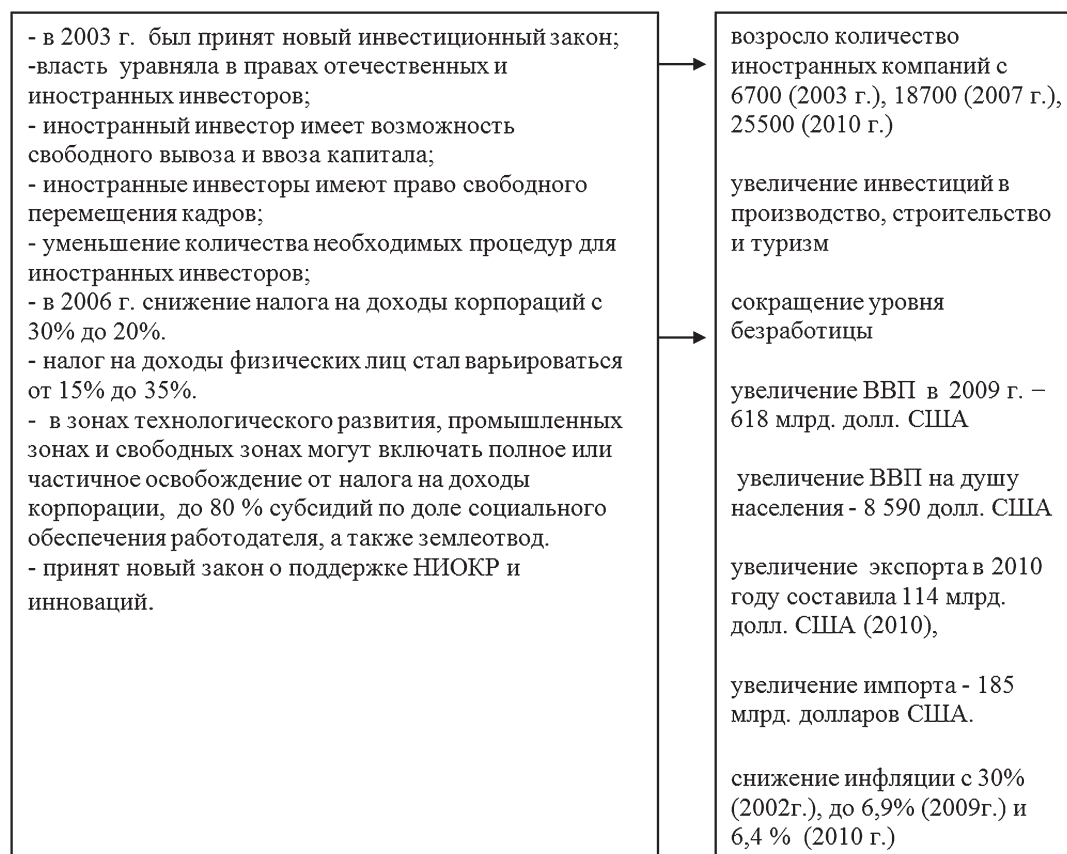


Рис. 2 — Государственные меры и их последствия при проведении экономической реформы в Турции за период 2001–2010 гг.

Несмотря на то, что экономическая реформа дала свои положительные результаты, помогла решить задачу привлечения ПИИ в страну и тем самым ускорить экономическое развитие, внешний долг Турции не уменьшился, а, наоборот, увеличивался и в 2010 году равнялся 250 млрд долларов США. Кроме того, курс на приватизацию государственной собственности привел к тому, что на долю государства в настоящий момент приходится небольшая доля в таких отраслях, как банковское дело, тяжелая промышленность, разработка и добыча полезных ископаемых, транспорт и связь.

Однако анализ опыта Турции показывает, что привлеченные ПИИ оказывают не только положительное влияние на национальную экономику (дают толчок стремительному, устойчивому и здоровому развитию экономики страны, помогают дополнить недостающие национальные ресурсы для инвестирования, приносят новые технологии, помогают повысить качество продукции и квалификацию рабочей силы за счет привлечения иностранных специалистов, экспертов и консультантов), но и отрицательное влияние, которое может быть достаточно опасным для развития страны-реципиента. Зачастую иностранный инвестор строго защищает свои технологии, особенно

ограничивает распространение новых и высоких технологий, стремится монополизировать рынок при большой открытости экономики. Проведение экономической реформы в Турции было обусловлено тем, что правительство выполняло условия МВФ, в результате чего она получала кредиты. Нельзя не отметить, что процесс проведения экономических реформ и создание благоприятных условий по привлечению ПИИ принесло в страну в определенный момент нестабильность и сделало Турцию большим должником, внешний долг которого достиг 250 млрд долларов США.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что привлеченные ПИИ в страну не стали заменой кредитов и займов, так как с увеличением потоков ПИИ увеличивался и внешний долг страны, но способствовали уменьшению уровня безработицы в стране, увеличению уровня жизни, передаче новых технологий.

На сегодняшний день опыт Турции может быть весьма значимым для стран, которые находятся на пороге структурных реформ и рассчитывают на повышение эффективности национальной экономики за счет привлечения ПИИ. К числу таких стран сегодня можно отнести и Беларусь, и Сирию.

Литература

1. Иностранные инвестиции в Турцию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoturk.biz/investor-guide-turkey/turkey-economy/foreign-direct-investment-in-turkey.html>. – Дата доступа : 15.04.2011.
2. Прямые иностранные инвестиции в Турцию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/FDIinTurkey.aspx>. – Дата доступа : 12.04.2011.
3. Human development indicators / United Nations. – New York and Geneva. – 2001. – PP. 179 – 180.
4. Нассар, Ибрагим. Опыт Турции в развитии экспорта и полученные уроки, международный центр исследования / Экономический факультет Университета Эин Шамс. – Каир, 1997. – 56 с. (на араб. яз.)
5. Investing in Turkey Executive's Hand book, intermedia, Turkey, Mehmet Onaner, Istambul, 1999, P. 54.
6. Сальман, Хаян. Турецкий опыт в подходах к экономическому развитию / Хаян Сальман // Альэктисадия. – 2010. – № 359. – С. 14–18. (на араб. яз.)
7. A comparative Study of foreign investment climates / U.S. Agency for international development office of Economic Analysis and policy Egypt: Cairo, Egypt, 75 p.
8. Статистический отчет Всемирного банка: Приток прямых иностранных инвестиций // Международный Банк Реконструкции и Развития (с экрана на арабском языке) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.albankaldawli.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries>. – Дата доступа : 17.02.2011.
9. Иностранные инвестиции в экономике Турции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vturkey.ru/inostrannye-investicii-v-ekonomike-turcii/>. – Дата доступа : 30.03.2011.

*Материал поступил
в редакцию 19.09.2011*

«Золотое правило» накопления для случая догоняющего типа роста новой экономики в условиях интеграции и его информационное обеспечение

Титова Елена Олеговна,

кандидат экономических наук,

*ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)*

В работе предложен пересмотр известного «золотого правила» накопления с учетом целей максимизации темпов экономического роста за определенный период. Поставлена задача оптимизации накопления многосекторной экономики, включающей сектор инноваций и экологический сектор.

The famous Gold saving regle revision is proposed in the article, accounting purposes of maximization of the economic growth speed for a certain period. The aim is posed of a saving optimisation for a multisectoral economy including the innovation and ecological sectors.

Краеугольным камнем системы государственного регулирования экономики является определение оптимальных темпов экономического роста. Для своего решения эта задача требует нахождения оптимальной нормы накопления. В свою очередь, решение проблемы темпов экономического роста позволяет последовательно решить ряд важнейших экономических проблем, так как является исходным пунктом расчета всех важнейших макроэкономических показателей. Прежде всего, оно позволяет определить темпы роста потребления населения, уровень и качество жизни, доходы и расходы бюджета, инвестиции, внешнюю торговлю. В годы индустриализации проблема накопления определяла, когда мы догоним ведущие капиталистические страны по производству стали и электричества, а следовательно, вооружений, и в какую социальную цену нам это обойдется. В годы «холодной войны» темпы экономического роста определяли, когда мы догоним богатейшие страны мира по уровню потребления и докажем преимущества нашей идеологии и образа жизни.

Для Союзного государства важнейшими задачами являются: ликвидировать научно-техническое отставание, приблизить уровень и качество жизни к стандартам высокоразвитых стран, перейти на новое качество экономического роста, построить информационное общество.

Таким образом, в любом случае речь идет о «догоняющем» типе экономического роста, или о таком развитии, когда выбираются некоторые ключевые показатели, которых надо достичь в сопоставлении со странами-эталоном. Эти показатели рассматриваются всей системой государственного управления как ключевые, для достижения которых выстраиваются прочие целевые показатели и вся система госрегулирования экономики в целом. «Догоняющий» тип экономического роста известен в литературе, как неравномерный, искусственно ускоренный, чрезмерно зарегулированный, применяющий агрессивные экспортные стратегии и методы привлечения инвестиций, но быстро переходящие в либеральную модель развития по мере достижения экономических и других успехов.

Современные макроэкономические модели почти исключительно выстроены под лидирующий тип роста, и странам с «догоняющим» типом приходится подстраивать их под свою специфику, постоянно сталкиваясь с разными несоответствиями. Лидирующий тип роста присущ высокоразвитым странам с рыночной экономикой, давними традициями экономической науки, классическим капитализмом и его классическим осмыслением. Этот тип ориентируется только на внутренние критерии и показатели, стимулы развития чисто экономического порядка, а не военного («если мы

не догоним эти страны за 10 лет, нас раздавят» — И. В. Сталин) и не политического («догнать и перегнать США по уровню потребления и производительности труда» — Н. С. Хрущев). Соответственно темпы роста и пропорции накопления задаются исходя из производительности факторов производства, прибыльности вложенного капитала, равновесия спроса и предложения на рынке. В результате управление «догоняющим» ростом часто выглядит как принесение экономики в жертву политике, что чревато провалами и в том, и в другом.

Недостатком современных макроэкономических моделей является и то, что они не позволяют отслеживать переход к новому качеству экономического роста, которое можно кратко охарактеризовать как информационно-экологическое. Так, в модели В. Леонтьева затраты на экологические работы показываются с отрицательным знаком, как уменьшение ВВП [1]. И это правильно, если следовать общей логике этой модели, но не правильно по экономическому смыслу этих затрат в двадцать первом веке, когда мы вынуждены расхлебывать ошибки и преступления (в экологическом смысле) предыдущего века, а не только свои собственные. Классические модели не позволяют отделить «просто» капиталовложения от инвестиций в инновации, а их экономический смысл резко различается.

Существуют многосекторные модификации моделей экономического роста, однако они не позволяют отследить влияние сектора науки и инноваций на макроэкономическую динамику и оптимизировать пропорции накопления по секторам, особенно в секторе науки. Упрощенно рассматриваются проблемы расходов бюджета, где социальные и военные расходы наделяются неким общим для них экономическим смыслом, и вообще не затрагиваются проблемы экономической безопасности, рассматриваемые почти исключительно как пороговые либо отраслевые и подлежащие текущему регулированию в случае нарушения этих порогов.

Преимущества интеграции в современных моделях роста вообще не учитываются, они изучаются в моделях внешнеэкономической деятельности. Поэтому исследователи интеграции рассчитывают влияние интеграционных связей на рост ВВП только через механизмы внешней торговли, включая эффект замещения торговли, и мультипликационные связи, возникающие между кооперирующимися предприятиями. При этом они не замечают эффект интеграции систем го-

сударственного регулирования экономики. А он с каждым годом проявляется все больше, и сегодня мы не можем представить себе Европейский Союз без сотен тысяч чиновников в Брюсселе и без многомиллиардных дотаций отдельным экономикам ЕС, терпящим финансовый кризис.

И, наконец, традиционные модели накопления и роста почти не уделяют внимания максимизации некоторых критериальных показателей и вариантности расчетов, поскольку в период их разработки этого не позволяла техническая база тогдашних ЭВМ. Проще было свести дело к тривиальным констатациям, вроде того, что оптимальная пропорция накопления равна соотношению производительности капитала в разных секторах, и что точку экстремума, или максимального темпа экономического роста, можно найти путем дифференцирования некоторой функции.

Таким образом, накопилась «критическая масса» недостатков, которая требует коренного пересмотра самой постановки проблемы оптимальной пропорции накопления и максимального темпа экономического роста с учетом важнейших факторов современного экономического развития.

Совмещение известной модели экономического роста с его «догоняющей» разновидностью, притом в условиях интеграции новой экономики, представляет собой новую постановку задачи, требующую для своего решения не только принципиально новых теоретических подходов, но и более мощных вычислительных средств, чем те, которые традиционно используются для расчета темпов экономического роста.

Поэтому построение модели «догоняющего» роста новой экономики в условиях интеграции представляет собой актуальную научно-практическую задачу.

Вначале выясним поведение модели «чистого» накопления, не задавая в нее свойственные классическим постановкам ограничения по равновесию, трудовым ресурсам и прибыльности. Для этого воспользуемся методом «робинзонад».

Представим, что Робинзон на необитаемом острове получил мешок зерна. Его прибило к берегу после крушения какого-то судна. Робинзон может посеять весь мешок и получить урожай. Он может съесть все зерно и остаться наедине с природой острова. Он может съесть часть зерна, остальное посеять, и в дальнейшем делать так же. В романе Даниэля Дефо он так и поступил. Вопрос: какую часть мешка ему лучше съесть, а какую посеять, и какими критериями при этом пользоваться?

Если считать его склонность к потреблению и склонность к накоплению величинами постоянными, то вопрос уже решен, и критерии ни к чему. Если же Робинзон хочет максимизировать свое суммарное благосостояние на острове, выраженное в мешках съеденного зерна, то ему лучше сразу решить, сколько лет он здесь еще проведет. Допустим, наиболее вероятно, что спасут его через 10 лет, и на этот временной горизонт он будет рассчитывать.

Если обозначить мешок зерна как его стартовый капитал буквой K , склонность к накоплению буквой x , где $0 < x < 1$, то задача о распределении зерна в первом году запишется

$$K = K(1 - x) + Kx \quad (1)$$

Первое слагаемое выражает часть мешка, идущую на потребление, или на приготовление пищи, вторая — на накопление, или посев. Задача состоит в том, чтобы найти значение x , дающее максимальный уровень потребления. После того, как Робинзон посеял эту часть зерна, вырастил урожай, собрал его и произвел необходимые подсчеты, выяснилось, что урожайность на этой земле составляет p , то есть из каждого брошенного в землю одного зерна вырастает, собирается и сохраняется в итоге p зерен.

Весь собранный и сохраненный урожай является валовым доходом, который в следующем хозяйственном цикле (условно назовем его годом, хотя ясно, что в тропиках можно выращивать и три урожая в году) тоже подвергнется делению на потребляемую и накапливаемую часть. Тогда запишем процесс производства в виде (2) и уравнение (1) в динамической форме:

$$K_2 = K_1 x p \quad (2)$$

$$K_2 = K_1 x p (1 - x) + K_1 x^2 p \quad (3)$$

Тогда для года с номером $n + 1$ эти уравнения запишутся:

$$K_{n+1} = K_n x p \quad (4)$$

$$K_{n+1} = K_1 x^n p (1 - x) + K_1 x^{n+1} p \quad (5)$$

Первое слагаемое в формуле (5) — величина потребления, второе — величина накопления в году $n + 1$. Учитывая, что Робинзон из зерна производил хлебные лепешки или блины, считаем, что уровень производительности труда во втором подразделении, производящем предметы потребления, равен p_2 . Тогда объем потребления в году n запишется:

$$C_n = K_1 x^n p_1^n (1 - x) p_2 \quad (6)$$

Требуется максимизировать величину суммарного за n лет потребления зерна при выбранной стратегии, или доле накопления x :

$$\sum_n C_n = \max \quad (7)$$

Вначале максимизируем объем потребления в году n . Дифференцируя функцию (6) по x , выносим за скобки постоянные множители K_1, p_1^n, p_2 и получаем выражение, которое надо дифференцировать:

$$x^n (1 - x).$$

Получаем уравнение:

$$n x^{n-1} (1 - x) - x^n = 0$$

Раскрывая скобки, находим

$$n x^{n-1} - n x - x^n = 0$$

Группируя, записываем:

$$n x^{n-1} = x^n (n + 1)$$

Отсюда

$$\frac{x^n}{x^{n-1}} = \frac{n}{n+1},$$

тогда

$$x = \frac{n}{n+1} \quad (8)$$

В этой точке функция (6) имеет свой максимум.

Нетрудно убедиться, что, переименовав $(1 - x)$ в x и наоборот и продифференцировав получившуюся функцию

$$C_n = K_1 (1 - x)^n p_1^n x p_2, \quad (9)$$

мы получим максимум в точке

$$x = \frac{1}{n+1},$$

что соответствует условию о том, что склонность к потреблению и склонность к накоплению в сумме равны единице:

$$\frac{n}{n+1} + \frac{1}{n+1} = 1$$

Таким образом, результат не зависит от того, что именно мы назовем x : склонность к накоплению или склонность к потреблению.

Вывод: максимум функции, соответствующий максимальному потреблению в последнем году периода при выборе одного и того же x на весь период из n лет, зависит только от числа лет n , но не от уровня производительности труда в первом подразделении (в случае с Робинзоном — выра-

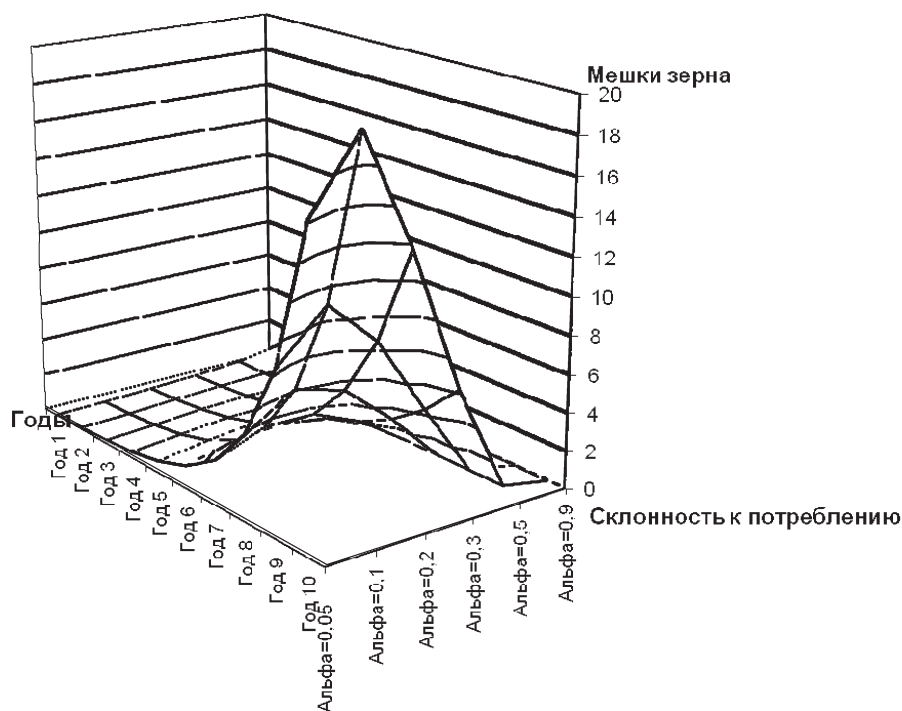


Рис. 1 — Поверхность динамики потребления в задаче о Робинзоне

щивание зерна) и во втором подразделении (производство хлеба). Тогда абсолютное значение благосостояния Робинзона (количество съеденного хлеба) зависело бы от уровня стартового капитала и производительности труда в каждом подразделении, но оптимальный выбор стратегии потребления и накопления и, соответственно, максимальный темп роста благосостояния, зависел бы только от временного горизонта планирования.

Таким образом, Робинзон должен максимизировать суммарное за n лет потребление зерна путем оптимального выбора склонности к накоплению x . Поскольку мы нашли максимум x , равный

$$\frac{n}{1+n},$$

вывод ясен: чем больше планируемый период, тем больше надо «затянуть пояс» в самом его начале!

Таким образом, для десятилетнего периода Робинзон должен засеивать более 90 % зерна, тратя на потребление не более 10 % валового дохода. В этом случае к концу десятилетнего периода его потребление составит 36 мешков зерна при производительности равной 2 за последний год или 79,5 в сумме за все 10 лет.

Чтобы изложение было менее скучным и более убедительным, предложим иллюстрации. Они содержат результаты, полученные путем прямых расчетов на компьютере за каждый из 10 лет периода, и позволяют наблюдать поведение максимума функции в каждом году. Несмотря на кажущуюся простоту модели, она изобилует неожиданными поворотами.

Поверхность причудливо изгибается, и чтобы получить представление о ее максимумах, приведем график (см. рис. 2).

Уже полученных таким образом данных достаточно для того, чтобы опровергнуть некоторые устоявшиеся определения. Так, «золотое правило» накопления зависит не от соотносительной производительности факторов, а исключительно от протяженности периода времени, для которого определяется оптимум. Уже это очевидное следствие нашей «робинзонады» в известной степени опровергает выводы Э. Фелпса о том, что уровень накопления капитала, обеспечивающий наивысшее потребление общества и устойчивое состояние экономики («золотое правило» накопления), достигается при полном инвестировании дохода от капитала [2, с. 202]. То есть от длительности периода времени он никак не зависит.

Из-за громоздкости графика, он не был приведен за десятилетний период, однако и в таком варианте видно, что все кривые успели поменяться местами, и те, что лидировали в первом году 10-летнего периода, стали последними в десятом, и наоборот. Видна и «безвыигрышно-беспроегрышная» стационарная траектория, или альфа = 0,5 («правило Ф. Бэкона»), выражающая полное отсутствие темпа.

Модель Солоу-Фелпса в самом начале ограничивает условия задачи соотношением «труд — капитал», иначе говоря, фондовооруженностью труда, что сужает поле решения задачи, или, проще говоря, число вариантов, которые надо рас-

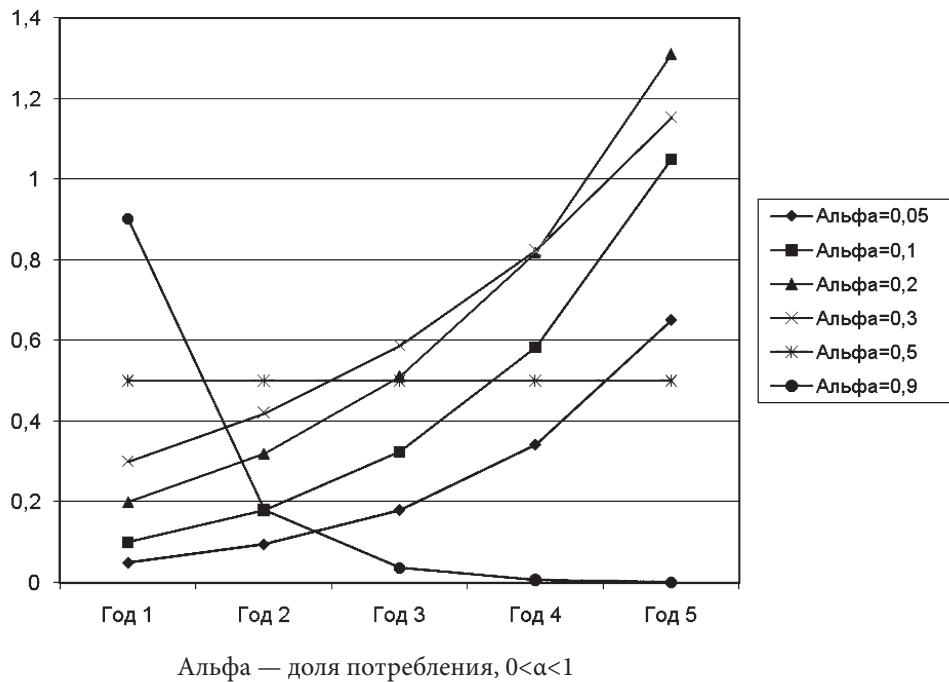


Рис. 1 — Динамика потребления зерна по годам в зависимости от выбранной Робинзоном стратегии накопления

смотреть и выбрать максимум. Далее следуют другие ограничения, которые в итоге и выводят на известный результат.

Эти ограничения вполне оправданны для экономики, которая обладает всеми признаками «лидирующего» типа экономического роста. Отсутствие «лишних» факторов производства, жестко заданные характеристики их соотношений, мотивация бизнеса исключительно прибылью — вполне реалистичные посылки для такой формулировки модели. В нашей «робинзонаде» мы за десять лет заставили Робинзона пройти путь от 0,1 мешка с зерном до 36 мешков (столько он за год не съест). Мы интересовались суммарным потреблением и урожайностью, не зная, что есть прибыль на вложенный капитал. Не учли мы, и что без лошадей и тракторов у него не хватит сил для вспашки земли, на которой вырастет такой урожай, и что на острове может не найтись таких площадей.

Однако для «догоняющих» экономик эти упущения, или допущения, значительно ближе к реальности, чем для лидирующих. Там есть и огромная масса скрытой безработицы в отсталых регионах, и огромные массивы малоиспользуемых земель, и большая разбежка в отношениях «труд — капитал» и производительности труда и капитала в разных подразделениях, и слабость внешнеэкономических позиций. Зато их серьезно беспокоит вопрос: когда догоним? И ответ: если

через столько лет, то потребление будет таким, а если через другое количество лет, то уровень и динамика потребления соответственно изменятся. Этот вопрос для лидирующих экономик не актуален, они работают под девизом «жить надо сейчас». Поэтому «золотым» они будут считать то правило накопления, которое выбирается на ближайший год, при условии, что в следующем году оно меняться не будет. Что же касается сохранения лидирующих позиций в мире, то, по их глубокому убеждению, оно совпадает с интересами максимизации прибыли, так как именно она является «точкой роста» и резервом инвестиций, то есть подлинным кладом темпов экономического роста. Для «догоняющих» же экономик важен валовой доход, и не случайно в СССР именно валовые показатели были главными в планировании.

При математическом анализе «золотого правила» возникает вопрос о стационарной стратегии.

Должна ли задача решаться при допущении одной и той же стратегии накопления на все годы? У теоретиков классических моделей экономического роста это называется стационарной траекторией роста. Попытка автора данной статьи произвести варианты расчеты с различными x в разные периоды привела к неожиданным результатам. Нестационарные решения дали большие значения!

Правда, для того чтобы найти все возможные варианты стратегий, надо перебрать фактори-

альное их количество. Даже если допустить дискретный вариант, то есть что Робинзон может делить мешок ежегодно только в пропорциях $0,1 : 0,9$; $0,2 : 0,8$; $0,3 : 0,7$ и так далее до $0,9 : 0,1$, при этом выбирая каждый год новое решение, которое может совпадать либо не совпадать с одним из предыдущих, — вариантов будут миллионы. И многие из них окажутся больше стационарных стратегий, то есть стратегий с раз и навсегда выбранным x .

Недостатком нестационарной кривой является то, что, размахнувшись с максимальным потреблением в последнем году периода, мы можем все потерять и остаться у разбитого корыта в году с номером одиннадцать. Потому экономисты-классики и предпочитали именно стационарные стратегии того, что мы имеем дело с предсказуемым поведением кривой роста и после расчетного периода. Тем не менее, такой выбор заставляет думать о том, что они были ограничены вычислительными мощностями. А вдруг одна из нестационарных стратегий даст вариант, лучший и с точки зрения поведения кривой роста после окончания расчетного периода, то есть без «проедания фондов»?

Итак, рассмотрение самого простого, «робинзоновского» варианта «золотого правила» накопления привело к радикальному пересмотру результатов, полученных Р. Солоу, и к выводам о том, что оптимальная доля накопления зависит от длительности планируемого периода, и о том, что в динамическом варианте модели оптимального накопления необходимо рассмотрение нестационарных траекторий экономического роста. Это потребует огромных вычислительных мощностей даже при решении простейшей модели. Однако нельзя забывать, что если максимум экономического роста зависит от правильно выбранной нормы накопления, которая, в свою очередь, зависит от длительности периода, то собственно его величина (после выбора максимума) зависит от производительности труда в каждом подразделении.

После установления самых общих, «чистых» свойств «золотого правила», устраним множество нереальных допущений, принятых в простейшей модели.

Первый ряд допущений: продукт потребления однороден, потребность в нем неограничена, спрос равен предложению, заработная плата равна фонду потребления. Разнообразие предметов потребления и их соответствие структуре населения и фонду заработной платы требует не простой максимизации валового выпуска отраслей, производящих потребительские товары, а

разработки «стандарта потребления», с чем столкнулись развитые страны еще в 70–80-х годах XX века, и регулирования цен на эти товары. Поэтому математическое выражение максимизации потребления сталкивается с многочисленными ограничениями, в первую очередь, качественного характера. Догонять не только по уровню, но и по качеству жизни, и догонять, не теряя темпа, — вот задача, трудно укладывающаяся в рамки уравнений. Что надо максимизировать: минимальную потребительскую корзину, средний уровень доходов и потребления или сам жизненный стандарт? Или найти компромисс между этими критериями?

Если поднять высокий стандарт, но «уронить» корзину, то результатом будет социальная нестабильность. Если поднять корзину, но «уронить» высокий жизненный стандарт, то лучшие «мозги» утекут за границу. Если повышать только средний уровень доходов и потребления, то ослабится трудовая мотивация. Если его не повышать, то усилится асоциальная составляющая поведения. Один из подходов к решению данной проблемы изложен автором в работе «Новый подход к проблеме народнохозяйственной оптимальности», депонированной в ИНИОН АН СССР в 1984 году.

Таким образом, потребление придется делить как минимум на две части: необходимую и прибавочную. К ним будут применяться разные критерии, разные методы подсчета, но нельзя терять темп ни в том, ни в другом. Необходимо ввести в модель нечто, учитывающее рост качества потребления.

Второй ряд допущений: отсутствуют ограничения по рабочей силе. Какими бы ни были темпы накопления, работать на новых вложениях капитала всегда найдется кому. Соответственно нет ограничений по фондовооруженности труда и соотношению темпов роста производительности труда и заработной платы, а также равенству фонда потребления и покупательной способности населения.

Третий ряд допущений: накопление однородно, производительность исчисляется в разгах, каждое зерно имеет такую же урожайность, как любое другое, производительность не изменяется со временем и не зависит от пропорций накопления. Чтобы снять эти допущения, надо ввести в модель некоторые новые сектора экономики, в дальнейшем — перейти к многоотраслевой модели. Для максимизации темпов экономического роста при таких допущениях придется использовать в основном варианты расчеты, учитывая

все многообразие факторов, связанных с накоплением.

Четвертый ряд допущений и второй ряд факторов, связанных с накоплением: срок амортизации и выбытие фондов, соотношение ввода и выбытия, соотношение производительности фондов (вводимых и выбывающих) и скорости морального и физического устаревания основных производственных фондов, которая делает практически невозможной оптимизацию пропорций накопления на период более десяти лет. Еще более драматичной задачу об оптимальном накоплении делает смена поколений оборудования, которая может произойти внезапно, как это было с появлением персональных компьютеров.

Пятый ряд допущений, отсутствующих в «робинзонаде», но необходимых для моделирования реальной экономики, связан с научно-техническим прогрессом. Производительность факторов в каждом подразделении должна изменяться в зависимости от времени и от пропорций накопления. Для динамики производительности в модель необходимо ввести сектор науки и инноваций, который требует своей доли в распределении производительного капитала первого подразделения.

Шестой ряд неучтенных факторов относится к внешним шокам, включая экологические. Робинзон не платит налоги, не содержит армию и антитеррористические подразделения, не гоняет птиц, желающих склевать его урожай еще до созревания, не ликвидирует последствия ураганов и цунами. В реальности так не бывает, и эти расходы занимают большой процент от ВВП, если же их уменьшить, то расходы от «внешних шоков» будут куда большими. Требуется сектор безопасности и оптимальное распределение пропорций накопления с учетом расходов на него.

Седьмое: Робинзон не ведет внешней торговли, не интегрируется с соседними странами и не максимизирует выгоды от этого и от интеграции систем государственного регулирования стран-партнеров по интеграции.

И, наконец, Робинзон не регулирует ценообразование с целью уравновесить спрос и предложение. Его экономика является равновесной по определению, и встает вопрос: на какой стадии моделирования следует вводить равновесность и на основе чего?

Классическая модель предполагает, что в рамках одной модели можно обеспечить равновесие между спросом и предложением на труд и капитал, на капитальные блага и предметы потребления, соблюсти уровни производительности факторов производства и соотношения «капи-

тал — труд», при этом максимизировать потребление. Трудно представить, как это выглядит в действительности. Скорее всего, чем быстрее рост, тем больше элементов неравновесия он содержит, и мы рано или поздно будем вынуждены либо сбрасывать нарастание диспропорций и, как следствие, нестабильность за рубеж путем максимизации экспорта, либо сделать выбор между ростом и равновесием. Что мы предпочитаем: темпы или равновесие? «Догоняющая» экономика предпочтет темпы, лидирующая — равновесие. Если мы в начале формирования модели закладываем равновесие, то придется пожертвовать темпами. Если мы максимизируем темпы, то равновесия придется достигать путем регулирования цен.

Автор данной статьи полагает, что уравновесить быстрый наукоемкий экономический рост при ежегодно изменяющихся соотношениях между секторами экономики, фондовооруженностью и производительностью труда в каждом секторе можно лишь в последнюю очередь и исключительно за счет цен. Этот подход для четырехсекторной экономики изложен в статье «Государственное регулирование экономического роста в Союзном государстве Республики Беларусь и Российской Федерации» // Проблемы управления, № 4, 2005. — С. 74–84.

Таким образом, характеристики модели новой экономики, то есть инновационной, социально ориентированной, интегрированной, экологически чистой или хотя бы имеющей более высокие темпы очищения окружающей среды, чем темпы загрязнений, — вырисовываются из последовательного снятия ограничений «робинзонады». Сегодня эту новую экономику часто называют одним термином «быстрая», ставя темпы выше уровней. Это требует особого внимания к оптимизации накопления, как исходному пункту определения темпов экономического роста, научно-технического прогресса, роста потребления и социального развития.

Сформулируем предлагаемую здесь модель оптимизации пропорций накопления для секторов экономики.

Реалистическая модель экономики, позволяющая рассчитывать максимальный темп роста с учетом ее качественного совершенствования, включает m секторов. Первый сектор — производство средств производства, необходимых для всех секторов, включая и первый. Вторым — производство предметов потребления. Третий сектор — наука — позволяет повышать качество и производительность капитальных благ в каждом секторе. Четвертый — социальный — позволяет

повышать качество рабочей силы и уровень культуры самого человека. Пятый — безопасность — позволяющий уменьшать последствия внешних шоков самого различного происхождения и характера или вовсе предупреждать их. Шестой — экология — включает минимизацию вредных выбросов, очистку и восстановление ранее загрязненных природных сред и разработку ресурсосберегающих технологий. Седьмой — внешняя торговля. Таким образом, бюджетный сектор представлен двумя качественно различными секторами, а не одним, как это делается в большинстве моделей.

Регулирующими являются переменные, позволяющие осуществить выбор между стратегиями капиталовложений, во-первых, в первом секторе, во-вторых, в третьем. Для темпов роста именно эти решения имеют важнейшее значение.

Первое уравнение модели представляет собой распределение капиталовложений в первый сектор в году n , где каждому сектору соответствует своя доля накопления x_m , для которых

$$\sum_m x_m = 1, m = 1, 2, \dots, 7: \quad K_n = \sum_m K_n x_m \quad (10)$$

Следующее уравнение характеризует выпуск каждого сектора m в году n :

$$Y_{mn} = K_n x_{mn} p_{mn} \quad (11)$$

где p_{mn} — производительность основного капитала в секторе m в году n .

Особенностью третьего сектора является то, что его продукт распределяется между секторами на основе выбора стратегий z_{mn} , а затем его объемы влияют на коэффициенты p_{mn} в каждом секторе. Это запишется:

$$Y_{3n} = \sum_m K_n x_{3n} p_{3n} z_{mn}; \quad (12)$$

$$p_{m,n+1} = p_{mn} Y_{3mn} r_{3mn} \quad (13)$$

где r_{3mn} — коэффициент эффективности продукта сектора науки в секторе m в году n .

Целевой функцией модели является максимизация суммарного потребления и культурного роста, то есть продуктов двух секторов, второго и четвертого, за весь период n лет:

$$\sum_n Y_{2n} = \max; \quad (14)$$

$$\sum_n Y_{4n} = \max \quad (15)$$

При этом задаются пороговые ограничения по экологии и внешним шокам (безопасности). Ограничения по рабочей силе сводятся к фондовооруженности труда. Предполагается свободное передвижение рабочей силы между секторами, однако не допускается безработица или сверхурочная занятость. Вектор рабочей силы предполагается жестко заданным извне.

Расчеты по вводу и выбытию фондов можно для простоты модели «прятать» в показателях производительности, однако при переходе на практические расчеты придется конкретизировать и их, иначе мы не сможем учитывать при вариантных расчетах такой важнейший фактор экономического роста, как смена поколений оборудования.

Остается проблема неравновесности моделируемой экономики. Она будет «сбрасываться» за рубеж путем внешней торговли, остаток неравновесия будет регулироваться государством за счет ценовой политики. Проблема равновесия в «догоняющей» экономике должна решаться в последнюю, а не в первую очередь, так как самым насущным доля такой экономики являются темпы роста, понимаемые как темпы валового выпуска, а не прибыли.

Данная модель имеет целью служить исходным пунктом для построения многоотраслевой динамической модели оптимизации пропорций накопления и темпов экономического роста в условиях новой экономики «догоняющего» типа. Такая практически значимая модель потребует расчета колоссального множества вариантов, но позволит оптимизировать затраты на высокие устойчивые темпы экономического роста и ликвидации технической отсталости.

Для практического создания такой модели потребуется вычислительная мощность, способная производить операции не просто с большим количеством переменных, а со всеми возможными сочетаниями возможных политик накопления для всех секторов. Перед системой защиты информации станет комплексная задача обеспечения бесперебойных поставок данных на сервер, хранения информации во время проведения вариантных расчетов, безопасного обращения к программному обеспечению модели и, по мере необходимости, периодического обновления программного обеспечения.

Нужна ли нам интеграция? При расчетах краткого варианта модели можно на персональном компьютере изучить два варианта оптимального

накопления и максимального темпа роста. Первый вариант — отдельно для Беларуси и для России. Второй — вместе для двух стран, как если бы были полностью сняты все барьеры для свободного передвижения людей, идей, товаров и капиталов, и существовала бы объединенная система государственного регулирования экономики Союзного государства, пользующаяся одними и теми же вычислительными мощностями, программным обеспечением и статистическими данными для решения общих задач. Как показывают простейшие расчеты, второй максимум значительно больше первого, и это показатель того, насколько эффективна с точки зрения прироста ВВП интеграция систем государственного регулирования экономики Беларуси и России.

Литература

1. Леонтьев, В. Лекция памяти А. Нобеля. Структура мировой экономики. Краткое изложение простой формулировки модели «Затраты — выпуск» // Нобелевские лекции — 100 лет. — Экономика. Том I: 1969–1977. — М. : «Физико-математическая литература» и The Nobel Foundation. — 2006. — С. 288.
2. Бугаян, И. Р. Макроэкономика: учебник. — Ростов н/Д.: Феникс, 2000. — 352 с.
3. Титова, Е. О. Новый подход к проблеме народнохозяйственной оптимальности. — Минск, 1983. — 73 с. — Работа депонирована в ИНИОН АН СССР в 1984 г.
4. Титова, Е. О. Государственное регулирование роста в Союзном государстве Республики Беларусь и Российской Федерации // Проблемы управления. — 2005. — №4(17). — С.74–84.

*Материал поступил
в редакцию 11.05.2011*

Стратегическое планирование банковской деятельности в условиях трансформационной экономики

Добровенко Александр Анатольевич,

*аспирант кафедры финансов Киевского национального университета
имени Т. Шевченко (г. Киев, Украина)*

В статье рассмотрены особенности стратегического планирования деятельности банковских учреждений в условиях трансформационной экономики, проанализированы основные модели стратегического управления, определены их недостатки и выделены наиболее эффективные для применения в банковской практике, обоснован оптимальный период для планирования банковской деятельности в странах с переходной экономикой.

In the article are considered the features of strategic planning of banking institutions activities in terms of the transformation economy, analysed the strategic management leading models deficiencies and identified the most effective for use in banking practice, substantiated the optimal period of the banking activity planning in the transition economy countries.

Современные коммерческие банки — развитые финансово-кредитные учреждения, которые ориентированы на деятельность в соответствии с международными стандартами и практикой функционирования ведущих банков мира. В условиях усиления международной конкуренции банкам необходимо иметь возможность быстро реагировать на изменения внешней среды и потребностей клиентов. Внедрение эффективного стратегического планирования предоставляет возможность банкам адаптироваться к изменениям окружающей среды и обеспечивать не только увеличение своих прибылей, но и удовлетворение разнообразных потребностей клиентов. С этих позиций особенную актуальность приобретают проблемы стратегического планирования деятельности банковских учреждений, отличительной особенностью которых является их деятельность в условиях трансформационных экономик стран СНГ.

Решению проблем стратегического управления банком в целом посвятили свои научные работы ведущие ученые: А. Алавердов, С. Козьменко, И. Лютый, И. Парасий-Вергуненко и др., которые рассматривали практические аспекты процесса формирования и реализации стратегии банка. Непосредственно вопросам разработки и выбора модели стратегического управления и планирования посвящены труды таких иностранных авторов, как П. Друкер, А. Д. Литтл, Д. Нор-

тон, Р. Каплан, М. Портер, А. Томпсон, А. Стрикленд, С. Штерн и др.

Вместе с тем вопросы разработки и внедрения моделей стратегического планирования в условиях нестабильной экономической системы, которой являются банковские системы в странах с переходной рыночной экономикой постсоветского пространства, на наш взгляд, недостаточно отражены в экономической науке.

Целью исследования является выбор наиболее оптимальной модели стратегического планирования в банковских учреждениях в условиях переходной рыночной экономики стран СНГ. Эта цель определила следующие задачи исследования: рассмотреть основные положения и недостатки современных моделей стратегического планирования, обосновать временной горизонт планирования в условиях переходной экономики, выбрать оптимальную модель стратегического планирования с учетом «темпорального парадокса» и других факторов.

Согласно единому методологическому подходу к организации стратегического управления в коммерческих банках, выбор модели стратегического планирования должен основываться на общих принципах, которые уже достаточно четко и полно определены экономической наукой:

– разработка стратегии — не разовое мероприятие, а непрерывный процесс развития, совершенствования собственной деятельности банка;

- главное при разработке стратегии — обеспечить рост стоимости банка путем создания новых возможностей для клиентов и самой кредитной организации;

- при разработке стратегии нельзя пытаться стать «все для всего», необходимо сделать акцент на наиболее важных на данный момент целях;

- универсальных стратегий не существует, они всегда уникальны;

- стратегия должна ориентироваться на будущее, а не на прошлое или настоящее;

- реализация стратегии требует адекватных внутренних изменений в банке (бизнес-процессы, организационной структуры, персонала);

- содержание стратегии должно непрерывно адаптироваться к изменениям обслуживаемого рынка;

- разработка и реализация стратегии — это творческий процесс, осуществляемый всем коллективом во главе и при лидирующей роли топ-менеджеров и ведущих акционеров банка [1, с. 7].

Поиск наиболее эффективных инструментов разработки и внедрения стратегии деятельности банков позволил в процессе исследований создать большое количество разнообразных систем ключевых показателей. К ним относятся: MBO (Management by objectives), BSC (Balanced Scorecard), EVA (Economic Value Added), модели ADL/LC, Shell/DPM, BCG и GE/McKinsey, SWOT-анализ.

Проблемой практического аспекта функционирования банковского учреждения остается то, что стратегическое управление на благо финансового учреждения не возможно без знания и наличия хорошо обоснованной теоретической базы его внедрения. Также проблема радикальных трансформаций состоит в том, что старые знания становятся недостаточными, а иногда ненужными, а новых знаний еще не создано и не накоплено. Когда знания руководства недостаточны для анализа изменений и активного вмешательства в эти изменения, менеджмент превращается в пассивный элемент стратегического процесса, вынужденный лишь идентифицировать внешние силы и обеспечивать адаптацию организации. А это не содействует развитию стратегического видения. Отсутствие собственного знания заставило руководителей банков заимствовать и имитировать иностранные разработки (например, распространенность на рынке иностранной практической литературы). Конечно, в изучении чужого опыта нет ничего плохого. Однако, учитывая склонность предыдущей культуры стран

бывшего СССР воспринимать все написанное как «инструкцию к действиям» и одновременно психологическое невосприятие старыми руководителями новых методов управления, такой изоморфизм не мог принести ничего полезного. Учета влияния только ситуационных факторов или попытки подражать успешным организациям недостаточно для разработки эффективной стратегии, тем более в сложных переходных условиях [2, с. 40].

В странах бывшего СССР наблюдался когнитивный диссонанс стратегического менеджмента — наличие взаимоисключающих альтернативных представлений о возможностях и перспективах организации. Если рассмотреть ситуацию, в которой оказались банковские институты этих стран, то, согласно стадиям жизненного цикла, можно сделать следующие выводы. Во-первых, по уровню собственного развития предприятия характеризовались стадией зрелости с тенденцией к упадку (стабильное количество конкурентов, низкие темпы роста). Во-вторых, по показателям насыщения рынка (значительный неудовлетворенный спрос, высокий потенциал роста, развитие новых технологий) ситуация характеризовалась как типичная для стадии роста. В-третьих, учитывая низкий уровень прибыльности (например, кризис неплатежей приводил к тому, что увеличение объемов производства связывалось с «постоянной временной убыточностью») и другие негативные тенденции, можно утверждать о нахождении предприятий на стадии упадка (кризисное состояние). Как видим, руководство произвольного предприятия было вынуждено рассматривать ситуацию так, будто предприятие находилось одновременно в трех точках своего жизненного цикла. Это дает возможность К. Ковальской выдвинуть гипотезу о «темпоральном парадоксе» как главной причине когнитивного диссонанса в стратегическом менеджменте на предприятиях стран с трансформационной экономикой [2, с. 40]. Выход из такого парадокса возможен через: а) внешнее вмешательство в систему (например, со стороны государства); б) преодоление когнитивного порога и нарушение системной логики (как это постоянно делают инновационные фирмы, развивая проактивную стратегию); в) нарушение системной этики — деструктивное, преступное нарушение основных правил поведения в пределах той или иной системы. Причем последний способ очень опасен, потому как ведет к цепной реакции возникновения новых нарушений в пределах системы. Система окончательно дестабилизируется, стандартные приемы управления не срабатывают.

Активы организаций вымываются, еще сильнее ухудшая ситуацию. Полностью теряется возможность менеджеров объективно оценивать ситуацию, разрабатывать конкурентные стратегии.

Исходя из проблемы «темпорального парадокса» в странах с трансформационной экономикой, рассмотрим основные модели стратегического управления и планирования и недостатки их применимости в практической деятельности банковских институтов.

MBO — Management by objectives (П. Друкер). Это метод управления по целям, который объединяет планирование и контроль, а также способы мотивации работников.

Недостатками метода являются: 1) трудности с определением целей; 2) увеличение объема канцелярской работы; 3) необходимость наличия навыков планирования и эффективного использования рабочего времени руководителей; 4) необходимость наличия соответствующей квалификации и навыков для определения целей, планирования, обмена информацией, обучения, консультаций у руководителей; 5) необходимость индивидуальной мотивации; 6) слабая интеграция с другими системами, такими как прогнозирование, бюджетирование [3].

Balanced Scorecard — Система сбалансированных показателей (Д. Нортон, Р. Каплан). Это система стратегического управления и оценки ее эффективности, которая переводит миссию и общую стратегию компании в систему показателей. Система объединяет все важные аспекты функционирования банка — финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал — и связывает их с финансовыми результатами.

Недостатки: 1) система показателей может быть построена только после того, как все сотрудники приняли и поняли стратегию; 2) отсутствие ответственности за общий результат; 3) в большей степени ориентирована на управление активами и ресурсами, а не на их финансирование [4].

EVA — Economic Value Added (Стюарт Штерн). Это система финансового управления, которая задает единую основу для принятия решений основным и вспомогательным персоналом и позволяет моделировать, осуществлять мониторинг, оценивать принятые решения в едином ключе: добавленной стоимости инвестиций акционеров.

Недостатки: 1) связь системы поощрения сотрудников и показателя EVA может привести к принятию решений, которые направлены на краткосрочные выгоды от снижения затрат; 2) система состоит только из финансовых показателей, что приводит к недооценке таких качественных

факторов, как знания и квалификация персонала, информационные технологии, корпоративная культура [5].

ADL/LC (Артур Д. Литтл). Любое банковское учреждение, как живой организм, проходит последовательно четыре стадии: зарождение, рост, зрелость и старение — и может находиться на одной из пяти стадий конкурентного положения: доминирующая, сильная, благоприятная, стабильная, слабая.

Недостатки: 1) модель является слишком схематичной и может подталкивать неопытных менеджеров к принятию механических и поверхностных решений, что значительно ограничивает возможности ее использования в банковском деле; 2) может подталкивать менеджеров к отказу от банковских продуктов и услуг, уровень объемов продажи которых снижается, поскольку создается впечатление, что они находятся на стадии старения [6, с. 236].

Модель Shell/DPM (компания Shell). Основу этой модели составляет оценка развития текущей рыночной ситуации. Главная идея заключается в том, что общая стратегия фирмы должна обеспечивать поддержку баланса между излишком денежных средств и его дефицитом путем внедрения инноваций. Новый вид бизнеса будет поглощать излишки денежной массы, порождаемые видами бизнеса, которые находятся в фазе зрелости своего жизненного цикла.

Недостатки: 1) субъективность выбора факторов; 2) отсутствие критерия, с помощью которого можно определить оптимальное количество факторов; 3) субъективность оценки значимости отдельных факторов; 4) низкий уровень четкости стратегических рекомендаций; 5) использование модели ограничивается капиталоемкими отраслями промышленности: химическая, нефтеперерабатывающая, металлургическая — и практически невозможно в условиях банковской деятельности [6, с. 242].

SWOT — анализ (А. Томпсон, А. Стрикленд). Базируется на подходе, который предоставляет возможность изучать внешнюю и внутреннюю среду предприятия в целом. С помощью метода SWOT можно установить взаимосвязь между сильными и слабыми сторонами, которые присущи предприятию, внешними возможностями и угрозами.

Недостатки: 1) анализ внешней среды предполагает постоянное наблюдение и оценку факторов, установление связи между ними, а также определение слабых и сильных сторон, возможностей и угроз со стороны внешней среды; 2) определение

слабых и сильных сторон, возможностей и угроз требует особого внимания, поскольку один и тот же показатель может быть одновременно и сильной, и слабой стороной, а также возможностью и угрозой [7].

Модель BCG (консалтинговая компания Boston Consulting Group). Основное внимание уделяется финансовым потокам организации, которые направлены на осуществление операций в рамках отдельного направления деятельности или появляются в результате осуществления таких операций. Основу матрицы BCG складывают эффект опыта и модель жизненного цикла продукта.

Недостатки: 1) модель BCG базируется на нечетком определении рынка продукта, его части и темпов роста; 2) матрица BCG теряет свое значение при отсутствии темпов роста рынка; 3) переоценивается значение доли рынка относительно других параметров рынка и деятельности организации, на эффективность которой влияет значительное количество факторов, которые в модели BCG игнорируются; 4) модель BCG теряет свою актуальность для анализа отраслей с незначительными уровнями конкуренции, объемами общего рыночного и индивидуального производства; 5) не учитывается, что большинство организаций функционируют на рынках со средними темпами роста и имеют средний уровень относительной доли рынка [6, с. 222].

GE/McKinsey (корпорация General Electric и консалтинговая компания McKinsey&Co). Основной акцент сделан на анализ влияния на прибыль дополнительных инвестиций, направленных на конкретную деятельность организации в перспективе. Основное внимание в модели GE/McKinsey сосредоточено на балансировании инвестиций. Благодаря определению позиции каждого отдельного вида бизнеса в пространстве стратегических позиций матрицы оценивается возможный стратегический взнос каждого из них в экономическую эффективность организации в целом. Главной особенностью этой модели стратегического анализа является использование для сравнения составляющих продуктового ассортимента организации не только количественных факторов (доход, прибыль, эффективность инвестиций), но и субъективного характера бизнеса (динамики доли рынка, экономический потенциал, состояние кадрового обеспечения).

Недостатки: 1) модель GE/McKinsey не дает возможности получить четкие ответы на вопрос о том, каким образом следует корректировать структуру корпоративного портфеля; 2) матрица

GE/McKinsey изменяется при изменении набора факторов; 3) теряется рациональность многофакторности, когда на основании нескольких оценок формируется одна, которая и определяет позицию организации на соответствующей оси; 4) достоверность ошибок в расчетах, которые имеют субъективный характер (использование экспертных оценок), значительно повышает рискованность стратегического управления, которое основано на результатах анализа по модели GE/McKinsey; 5) если банк будет ориентироваться на развитие бизнес-направлений «победителей» согласно модели, то ресурсы, необходимые в краткосрочном периоде, могут полностью истощиться, что приведет к проблемам, связанным с низкой ликвидностью текущей деятельности. Этот недостаток почти полностью исключает концепцию GE/McKinsey из круга возможных моделей стратегического анализа деятельности банка, поскольку стабильность, которая находит свое отражение в показателе текущей ликвидности, является одним из основных индикаторов устойчивости развития финансово-кредитного института [6, с. 228].

Д. Попов в своем исследовании провел сравнительную оценку критических сторон современных моделей и концепций стратегического управления и планирования и сделал заключение о том, что ни одна из исследованных концепций полностью не соответствует всем выдвинутым критериям.

Относительно достаточной по этим критериям оценки из всех наиболее известных и применяемых в мировой практике концепций на сегодняшний день оказалась только Balanced Scorecard. Только эта система отвечает одновременно трем факторам: 1) разработанность и успешное применение на практике; 2) универсальность в отраслевом применении; 3) отображение всех сфер деятельности предприятия (взаимосвязанность) [8].

При использовании моделей стратегического планирования в банках возникает необходимость определения наиболее оптимального временного периода, или горизонта, такого планирования в условиях нестабильной переходной экономики. Под временным горизонтом понимают период, в течение которого кредитное учреждение планирует осуществить оптимизацию своей деятельности, направленной на достижение намеченных целей. Для больших (системообразующих) банков обусловленный таким образом временной горизонт является очень отдаленной перспективой. Такое положение, например, в российской практике подтверждено «Общим планом меро-

приятий по реструктуризации банковской системы». В нем выделена особенная четвертая группа банков — «отдельные большие банки, которые нецелесообразно ликвидировать из-за слишком высоких социальных и экономических расходов при таком закрытии».

Вместе с тем временной горизонт других банков может быть ограничен как планируемыми действиями (продажа, слияние или добровольная ликвидация банковских учреждений), так и не планируемыми (банкротство и принудительная ликвидация). Во всех этих случаях или происходит изменение экономического потенциала банка, появляются новые акционеры и руководители, формируются новые концепции и новая ресурсная база, или потребность во всем этом исчезает.

В связи с этим под горизонтом планирования, или доступным для анализа периодом стратегического управления, понимается такой часовой интервал, для которого руководители и специалисты (или внешние консультанты) банка способны составить прогноз с заданной степенью точности (достоверности). На практике достаточной степенью точности считается коридор в $\pm 10\text{--}20\%$. Высокая точность значительно снижает величину доступного для прогноза периода, меньшая точность не дает возможность считать прогноз приемлемым. В странах со стойкой экономикой он составляет от 5 до 10 лет, в странах с кризисной переходной экономикой — от 3 до 5 лет, а часто и меньше. Если прогноз делается на более значительный срок, он становится ненадежным, поскольку возникает слишком много неопределенностей [9].

Таким образом, проведенный анализ моделей стратегического планирования в банковских учреждениях в условиях трансформационной экономики показал отсутствие совершенных инструментов стратегического планирования и потребность в дополнительных исследованиях и эмпирических проверках, однако и проведенный анализ дает возможность сделать некоторые выводы.

Во-первых, трансформационные факторы предопределяют необходимость личного подхода к процессу стратегического управления и планирования. Именно от психологических, когнитивных способностей руководителя зависит степень осознания им проблем организации и выявления перспектив ее развития.

Во-вторых, распространенные методы стратегического планирования не могут быть непосредственно применены в деятельности банков на постсоветском пространстве. В частности, это связано с тем, что большинство аналитических

моделей, которые рассматривались выше (BCG, GE/McKinsey, ADL/LC и др.), в своей основе имеют концепцию жизненного цикла, применение которой в транзитивной экономике с учетом гипотезы о «темпоральном парадоксе» создает ряд проблем, не разрешимых аналитическими методами.

В-третьих, на сегодняшний день существует достаточно много моделей и концепций стратегического управления и планирования. Все они носят достаточно общий теоретический характер. Универсальной с точки зрения теории стратегического управления и наиболее применяемой на практике остается система сбалансированных показателей.

В-четвертых, оптимальным периодом, который обеспечивает достаточную точность и эффективность стратегического планирования в банковских учреждениях стран с нестабильной трансформационной экономикой, является интервал до 5 лет.

Литература

1. Алавердов, А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке: учеб. / А. Р. Алавердов. — М.: Маркет ДС, 2009. — 576 с.
2. Ковальська, К. Вплив трансформаційних чинників на стратегічне управління підприємствами / К. Ковальська // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. — 2008. — № 99–100. — С. 39–40.
3. Мескон, М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: «Дело», 1997. — 704 с.
4. Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. — 416 с.
5. Янгель, Д. Модель EVA: ориентация на стоимость [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/classic/eva_model.shtml. — Дата доступа: 17.09.2011.
6. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. — Суми: ВТД «Університ. кн.», 2003. — 734 с.
7. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Э. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
8. Попов, Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия / Д. Попов // Управление компаниями. — 2003. — № 2. — С. 66–76.
9. Любунь, О. Особливості розробки стратегічного плану діяльності банківської установи в умовах трансформації економіки / О. Любунь // Банківська справа. — 2006. — № 2. — С. 42–46.

*Матеріал надійшов
в редакцію 10.09.2011*

Механизм нестандартного рефинансирования Национального банка Республики Беларусь

Скибинская Ольга Вячеславовна,

магистр экономических наук,

ассистент кафедры банковского дела

Полесского государственного университета (г. Пинск, Беларусь)

Анализируется возможная к применению Национальным банком Республики Беларусь методика разработки механизма нестандартного рефинансирования банков в рамках регулирования ликвидности в условиях системной нестабильности в банковском секторе государства. Автор раскрывает сущности таких экономических категорий, как системная нестабильность, нестандартное рефинансирование, выделяет основные качественные критерии, на основании которых ситуация в банковской системе может быть названа системной нестабильностью.

The technique of working out of the mechanism of non-standard refinancing of banks within the limits of regulation of liquidity in the conditions of system instability in bank sector of the state is analyzed possible to application by National bank of Byelorussia. The author opens essence of such economic categories as system instability, non-standard refinancing, allocates the basic qualitative criteria on which basis the situation in bank system can be named by system instability.

Центральные банки занимают ключевые позиции по формированию и проведению денежно-кредитной политики государства, составной частью которой выступает политика рефинансирования банков в рамках регулирования ликвидности банковского сектора, направленная на обеспечение его стабильного функционирования в соответствии с потребностями экономики страны. Рефинансирование банков в условиях системной нестабильности имеет определенную специфику. Банковский сектор Республики Беларусь был подвергнут влиянию мирового кризиса в форме чрезмерного дефицита ликвидности, при котором Национальным банком страны были использованы отдельные монетарные инструменты по поддержке ликвидности, относимые к арсеналу методов антикризисной политики [2, с. 21–22].

Отметим, что в настоящее время не выработаны единые критерии и принципы предоставления чрезвычайного финансирования (нестандартного рефинансирования), которые бы способствовали повышению эффективности проводимых операций центрального банка. Поэтому методика разработки механизма нестандартного рефинансирования (чрезвычайного финансирования) банков Национальным банком Республики Беларусь в условиях системной нестабильности, которая в отличие от применяемых по случаю центральным банком нестандартизированных инструментов

предусматривает комплексный подход к решению системных проблем ликвидности и платежеспособности банков, является достаточно актуальной и представляет практическую значимость.

В связи с этим целью настоящей статьи является определение основных составляющих системы рефинансирования банковского сектора Республики Беларусь во взаимосвязи их функционирования, выделение критериев системной нестабильности в банковском секторе, на основании которых — разработка механизма чрезвычайного финансирования банков центральным банком в целях обеспечения способности банковского сектора противостоять стрессовым ситуациям или шокам банковской ликвидности.

Так, основными составляющими системы рефинансирования банковского сектора представляются:

- форма рефинансирования;
- механизм рефинансирования банков;
- принципы функционирования системы рефинансирования.

Форма рефинансирования — качественная и количественная характеристика процесса рефинансирования. Качественную характеристику процесса рефинансирования определяют источник и инструментальный рефинансирования. Количественная составляющая процесса рефинансирования определяется суммой предостав-

ленного рефинансирования и процентной ставкой. Источник рефинансирования, как ключевой элемент системы рефинансирования, располагает своим инструментарием по регулированию банковской ликвидности или сам является таковым. Возможно выделить следующие источники рефинансирования банковского сектора:

1) межбанковский рынок, предусматривающий организацию экономических отношений между:

- банками;
- банками и центральным банком;

2) банковские депозиты;

3) фондовый рынок.

Такое деление является условным, так как провести четкое разграничение между выделенными источниками довольно сложно по причине общности применяемых ими инструментов в отдельных случаях.

Так, межбанковский рынок как совокупность кредитно-депозитных, валютных сделок, операций с ценными бумагами, осуществляемых кредитными учреждениями в рамках общего денежно-кредитного механизма выступает основным источником рефинансирования банковского сектора как в нормальных, так и в чрезвычайных условиях его функционирования в отличие, например, от банковских депозитов, которые в условиях системной нестабильности в банковском секторе не работают вообще, а возможности стабилизации ситуации посредством инструментария фондового рынка ограничены в силу его низкой ликвидности и недостаточной развитости фондового рынка в целом.

Механизм рефинансирования представляет собой условия и порядок использования тех или иных инструментов рефинансирования банковского сектора, что регламентируется соответствующими нормативными документами. Данная компонента системы рефинансирования отражает взаимосвязь источника рефинансирования и его инструментария, а также обеспечивает осуществление процесса предоставления ликвидности в соответствии со следующими принципами функционирования системы рефинансирования банковского сектора:

- обеспеченность ликвидным залогом предоставленного рефинансирования;
- рыночные принципы осуществления операций рефинансирования банков;
- эффективность проводимых операций по обеспечению банковской системы сбалансированной ликвидностью;

– открытость проводимых операций по рефинансированию банковского сектора;

– равный подход к контрагентам системы рефинансирования;

– автоматизация функционирования механизма рефинансирования банков;

– постоянное совершенствование применяемого инструментария рефинансирования банковского сектора в соответствии с потребностями растущей экономики;

– контроль за движением, размещением и использованием полученного рефинансирования с целью соблюдения экономических интересов и разрешения возникших проблем с ликвидностью с наименьшими потерями для банковской системы и экономики в целом.

Отметим, что при функционировании системы рефинансирования Национальный банк выступает кредитором последней инстанции, предоставляя ликвидность банковскому сектору, когда другие источники рефинансирования не в состоянии удовлетворить его возрастающие потребности. Свою монетарную деятельность по регулированию ликвидности Национальный банк осуществляет в соответствии с разработанными Принципами регулирования текущей ликвидности банков Национальным банком [1]. Данный документ не предусматривает в перечне располагаемого инструментария методов нестандартного рефинансирования, которое характеризуется способностью системы рефинансирования банковского сектора адекватно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, вследствие чего разрабатываются новые инструменты регулирования ликвидности и (или) вносятся соответствующие изменения в действующий механизм рефинансирования [2, с. 23]. Особую значимость нестандартное рефинансирование приобретает в условиях системной нестабильности в банковском секторе. Системная нестабильность в банковском секторе — результат постоянного наличия определенной рискованной компоненты в ресурсной базе банка (банков), влекущей дисбаланс в системе бесперебойного функционирования банковского сектора в целом в результате падения предложения ликвидных ресурсов.

Авторская методика разработки механизма нестандартного рефинансирования в условиях системной нестабильности банковского сектора предполагает 3 составных этапа аналитической работы, представленных в табл. 1.

Проведенный анализ состояния банковского сектора Республики Беларусь в 2006 г. – первом

Таблица 1 — Методика разработки механизма нестандартного рефинансирования банков

Этапы	Краткое описание
1 этап	I. Анализ финансового состояния банков в соответствии со следующими критериями:
	1. Невыполнение регулятивных требований органов надзора
	2. Увеличение уровня проблемных активов банковского сектора
	3. Рост отчислений в специальные резервы на покрытие возможных убытков
	4. Несоответствия требований и обязательств банка по срокам и суммам
	5. Снижение показателей эффективности работы банков
	6. Отрицательные реальные ставки денежного рынка
	7. Отток депозитов банковского сектора
	8. Рост ставок на рынке первичного межбанковского кредита наряду со снижением лимитов кредитования
	9. Устойчивая возрастающая потребность банка в рефинансировании со стороны Национального банка
	10. Невыполнение обязательств перед контрагентами
2 этап	II. Определение уровня системной нестабильности:
	1 уровень — наличие критерия 1
	2 уровень отвечает критериям 8, 9
	3 уровень характеризуется наличием в совокупности 5 и более выделенных критериев
	4 уровень, при котором капитал банка меньше либо равен 0.
3 этап	III. Соблюдение общих и индивидуальных (в установленном уровне системной нестабильности) теоретико-методологических подходов к организации нестандартного рефинансирования:
	1. Определение действительной потребности в нестандартном рефинансировании
	2. Ориентации на критерии допуска банка к чрезвычайному финансированию
	3. Предоставление возможности выбора банком вида поддержки
	4. Установление сроков нестандартного рефинансирования
	5. Определение суммы и валюты по инструменту поддержки
	6. Установление процентной ставки
	7. Решение о принятии залогового обеспечения

полугодии 2011 года выявил отдельные признаки системной нестабильности в соответствии с выделенными критериями. Так, в условиях мирового финансово-экономического кризиса в республике наблюдалось невыполнение норматива краткосрочной ликвидности в целом по банковскому сектору: впервые произошло падение данного показателя в ноябре 2008 года до 0,9 при минимально установленном коэффициенте, равном 1. В декабре 2008 года норматив еще снизился до 0,89. Вновь нарушение данного показателя зафиксировано в декабре 2009 года (0,97). Это является ярким примером недостаточности банковскому сектору требуемой ликвидности для оплаты своих обязательств при их востребовании. Наряду

с этим наблюдалось устойчивое несоблюдение банковской системой Республики Беларусь и норматива минимального соотношения ликвидных и суммарных активов с июня по декабрь 2009 года (диапазон колебаний — от 18,21 % до 19,99 % при установленном минимальном значении в 20 %).

Также отмечается отрицательная динамика проблемных активов банковского сектора Республики Беларусь. В 2009 году по сравнению с 2008 годом проблемные активы возросли более чем в 2,5 раза (61 %), составив 22 311,3 млрд руб. В 2010 году по отношению к 2009 году прирост данных активов составил 51 %. За 6 месяцев текущего года объем проблемных кредитов уже равен 19 524,3 млрд руб.

Анализ выявил значительный рост требований Национального банка к банкам в 2010 году на 143,24 трлн руб. по отношению к 2008 году, что главным образом обусловлено возросшей задолженностью банков по предоставленным кредитам Национального банка Республики Беларусь, а также его участием в капитализации системообразующих банков в период чрезмерной нехватки ликвидности. За первое полугодие 2011 года данный показатель превысил суммарный объем 2010 года, составив 183,1 трлн руб.

В соответствии с представленной методикой разработки механизма нестандартного рефинансирования банков отметим основные аспекты предоставления такой поддержки.

1. Нестандартное рефинансирование не должно корректировать проблемы капитала неплатежеспособного банка, в то время как основная цель предоставления чрезвычайного кредита — дать возможность банку расплатиться по обязательствам, срок погашения которых наступил и не позволяет увеличить капитал неплатежеспособного банка, поэтому он не может привести к увеличению чистой стоимости банка, если она отрицательная. В случае ситуации неплатежеспособности (четвертый уровень системной нестабильности) возможны и целесообразны следующие мероприятия:

- рефинансирование банка — увеличение капитала — его собственниками или потенциальными инвесторами, в исключительных случаях — органами государственной власти;

- вывод банка с рынка.

2. Рефинансирование в общем случае носит краткосрочный характер, однако в условиях системной нестабильности и недостаточности долгосрочных ресурсов у банков необходимо в исключительных случаях предусмотреть возможность привязки срока предоставляемого чрезвычайного рефинансирования к периоду осуществления антикризисных мер при условии наличия разработанного у банка и предоставленного в центральный банк адекватного кризисной ситуации плана своего финансового оздоровления. Очевидно, что при первом уровне системной нестабильности нецелесообразно рефинансирование свыше 1 года, которое ориентировано на последующие уровни, представляющие большую угрозу стабильности функционирования банковского сектора.

3. В кризисных условиях функционирования банковского сектора нецелесообразно установление высоких процентных ставок. При этом необходимо учитывать, что, если нестандартное

рефинансирование осуществляется на достаточно короткий промежуток времени (как правило, первый уровень системной нестабильности), то влияние номинальной процентной ставки на поведение заемщика минимально. При увеличении сроков рефинансирования для того, чтобы процентная ставка оказывала влияние на заемщика, ее размер должен быть выше по сравнению с процентной ставкой, которая сложилась на рынке (второй и третий уровни системной нестабильности).

4. Необходимо соблюдать традиции принятия залогового обеспечения с одновременным увеличением его возможных видов, переоценкой и требованием дополнительного обеспечения в случае необходимости в течение срока кредитования. В дополнение к этому перспективным представляется использование в практике центрального банка контрциклической структуры обеспечения. Кроме того, рекомендуется ограничить беззалоговое кредитование только случаями наступления третьего уровня системной нестабильности наряду с использованием на первых двух уровнях рефинансирование банков под залог закладных, которое в значимой степени будет способствовать развитию фондового рынка в республике как отдельного источника системы рефинансирования банковского сектора.

В общем, эффективный механизм нестандартного рефинансирования в условиях системной нестабильности должен не только предоставить необходимую для восстановления деятельности банковского сектора ликвидность, но и, что немаловажно, обеспечить защиту центрального банка от кредитных и юридических рисков в периоды, когда они более высокие, чем обычно, а также обеспечить снижение морального риска за счет того, что кредитование носит исключительный, а не преференциальный характер.

Выводы

1. Рефинансирование обладает особой гибкостью по смягчению негативных последствий внешних и внутренних монетарных шоков, сопровождающихся возникновением дефицита ликвидности на банковском рынке. Факт обращения в Национальный банк за рефинансированием служит свидетельством наличия у банка проблем с ликвидностью, по крайней мере, краткосрочного характера. Систематическое обращение за рефинансированием в Национальный банк, а также высокий уровень задолженности по инструментам поддержания ликвидности в течение длительного времени трактуется как неспособность

банка эффективно управлять структурой своего баланса, наличие необходимости пересмотра банком приоритетов своей деятельности и корректировки активных и пассивных операций, а также является причиной более внимательного изучения Национальным банком деятельности банка.

2. Нестандартное рефинансирование находится главным образом в ведении центрального банка. Эффективности и целесообразности использования им определенного инструмента по предоставлению ликвидности банкам будет способствовать предложенная методика разработки механизма нестандартного рефинансирования, согласно которой:

- для минимизации морального риска, предотвращения принятия банком избыточных рисков и соблюдения интересов незастрахованных кредиторов банка центральный банк должен предоставлять нестандартное кредитование по возможности банкам, которые являются платежеспособными;

- анонсирование операций должно продемонстрировать, что помощь будет оказываться банкам, имеющим возможность предоставить залог, и которые испытывают временные трудности с ликвидностью с тем, чтобы исключить злоупотребления со стороны собственников и менед-

жмента банков. Наряду с этим центральный банк может потребовать от банка разработать меры по исправлению существующих дисбалансов в активах и пассивах, выработке стратегии вывода банка из кризисной ситуации с тем, чтобы исключить повторное возникновение проблем в будущем.

3. Выделенные автором основные качественные критерии оценки системной нестабильности в банковском секторе наряду с определением ее возможных уровней позволяют своевременно идентифицировать ситуацию возникшего дефицита ликвидности, приводящего к системному нарушению функционирования банковской системы, и предпринять соответствующие меры по его устранению.

Литература

1. Положение о принципах регулирования текущей ликвидности банков Республики Беларусь Национальным банком Республики Беларусь / Нацбанк Респ. Беларусь. – Минск, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/mp/principles.asp>. – Дата доступа: 07.07.2011.

2. Скибинская, О. В. О выполнении центральными банками функции кредитора последней инстанции / О. В. Скибинская // Банковский вестник. – 2011. – № 7. – С. 17–25.

*Материал поступил
в редакцию 15.09.2011*

Методологические аспекты управления процессом формирования общественного благосостояния¹

Домнина Светлана Валентиновна,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры теоретической экономики и экономики недвижимости

Самарского государственного архитектурно-строительного университета (г. Самара, Россия)

В статье предложен комплекс мер и практические рекомендации для повышения благосостояния населения. Предложена модель управления благосостоянием на основе авторской трактовки категории, процессного подхода и системы менеджмента качества. Разработана модель оценки эффективности управления благосостоянием населения региона с возможностями дальнейшего применения полученных данных для анализа сопоставимости качества управления и выявления возможностей повышения уровня и качества жизни по различным регионам.

This paper proposes a set of measures and practical recommendations for improving the population welfare. The author proposes a Wealth Management model based on her own interpretation of the welfare category, the process approach and quality management system. Model of Social Welfare Management effectiveness evaluation is developed. This model allows further application of the received data to analyze Social Welfare management quality in each region of the country as well as to identify possibilities for improving the standard of life and quality of life in those regions.

Управление благосостоянием — это сознательный многоступенчатый непрерывный процесс, направленный на воздействие субъекта управления на создание условий для повышения уровня и качества жизни, количественных и качественных, объективных и субъективных оценок, удовлетворения материальных и нематериальных потребностей, реализации индивидуальных и общественных интересов, обусловленных абсолютными и относительными характеристиками развития общества, экономическими и институциональными факторами формирования благосостояния в строго очерченных временных и территориальных границах в целях обеспечения расширенного воспроизводства каждого члена общества.

Данное определение отличается от известных в экономической литературе тем, что учитывает специфику благосостояния как синтеза уровня и качества жизни и все противоречия категории «благосостояние», без решения которых невоз-

можно качественное управление благосостоянием; указывает на то, что управление должно быть привязано к определенной территории, поскольку особенности ее исторического, ресурсного, демографического, производственного и др. развития существенным образом влияют на данный процесс; указывает на то, что процесс управления благосостоянием является динамичным, гибким, должен изменяться вместе с изменением его составляющих — природных, экономических и институциональных.

Комплексное и системное управление благосостоянием населения региона должно базироваться на определении его движущих сил, представленных в виде пространственной модели на рис. 1.

На оси ОХ отражен уровень конкуренции в стране, на оси ОУ — развитие личности, а на оси ОZ — уровень НТП. Площадь полученной фигуры ОБ₁ — это показатель общественного благосостояния. При снижении какой-либо переменной

¹ Работа выполнена в рамках Аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы» мероприятия 1 «Проведение научных исследований на 2010–2011 гг. в рамках тематических планов по заданию Министерства образования и науки Российской Федерации». Тема научно-исследовательской работы: «Теоретическое исследование социально-экономических проблем собственности и общественного благосостояния».

площадь фигуры будет уменьшаться, а следовательно, снизится благосостояние.

Представленные движущие силы направлены на создание среднего класса как основы стабильности общества и всестороннего развития личности.

Предлагаемая в данном исследовании модель стратегии менеджмента благосостояния (рис. 2) базируется на авторской трактовке категории и выделения его составляющих (природных, экономических и институциональных); процессном подходе к управлению благосостоянием, преимущество которого состоит в непрерывности управления; системе менеджмента качества [1].

Особое место в политике управления благосостоянием занимает формирование приоритетов управления по каждой составляющей благосостояния — природной, экономической и институциональной (табл. 1).

Основные подцели управления благосостоянием, составляющие этой категории и руководящие принципы менеджмента представлены в табл. 2.

Достижение основных целей стратегии управления благосостоянием в значительной степени

зависит от разработки эффективного механизма ее реализации, главными элементами которого должны стать совершенствование системы планирования, бюджетирования, развитие эффективных форм государственно-частного партнерства, повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления.

Механизм реализации стратегии управления благосостоянием населения региона на основе процессного подхода и системы менеджмента качества представлен на рис. 3.

В исследовании разработана система принципов наиболее эффективного управления благосостоянием населения региона, представленных на рис. 4.

Их учет позволит снять противоречия категории «благосостояние» (уровень жизни — качество жизни, объективное — субъективное, абсолютное — относительное, индивидуальное — общественное, количественное — качественное, материальное — нематериальное, экономическое — институциональное), а также определить критерии оценки эффективности процесса управления.

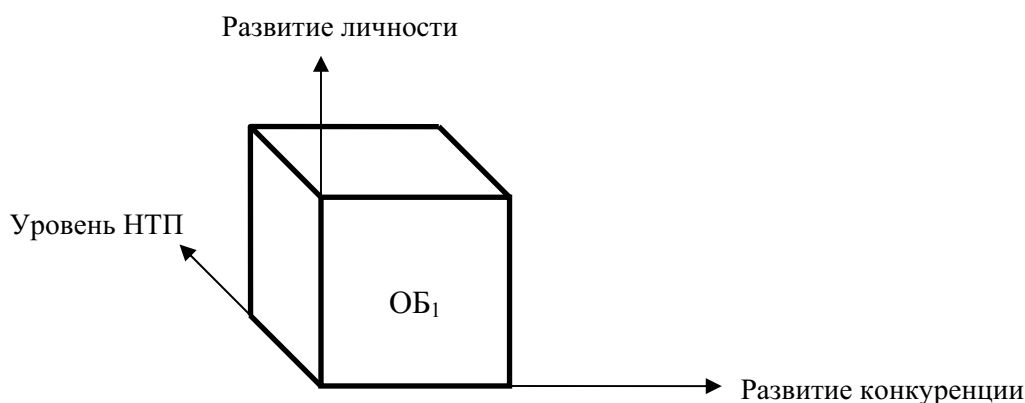


Рис. 1 — Пространственная модель движущих сил общественного благосостояния

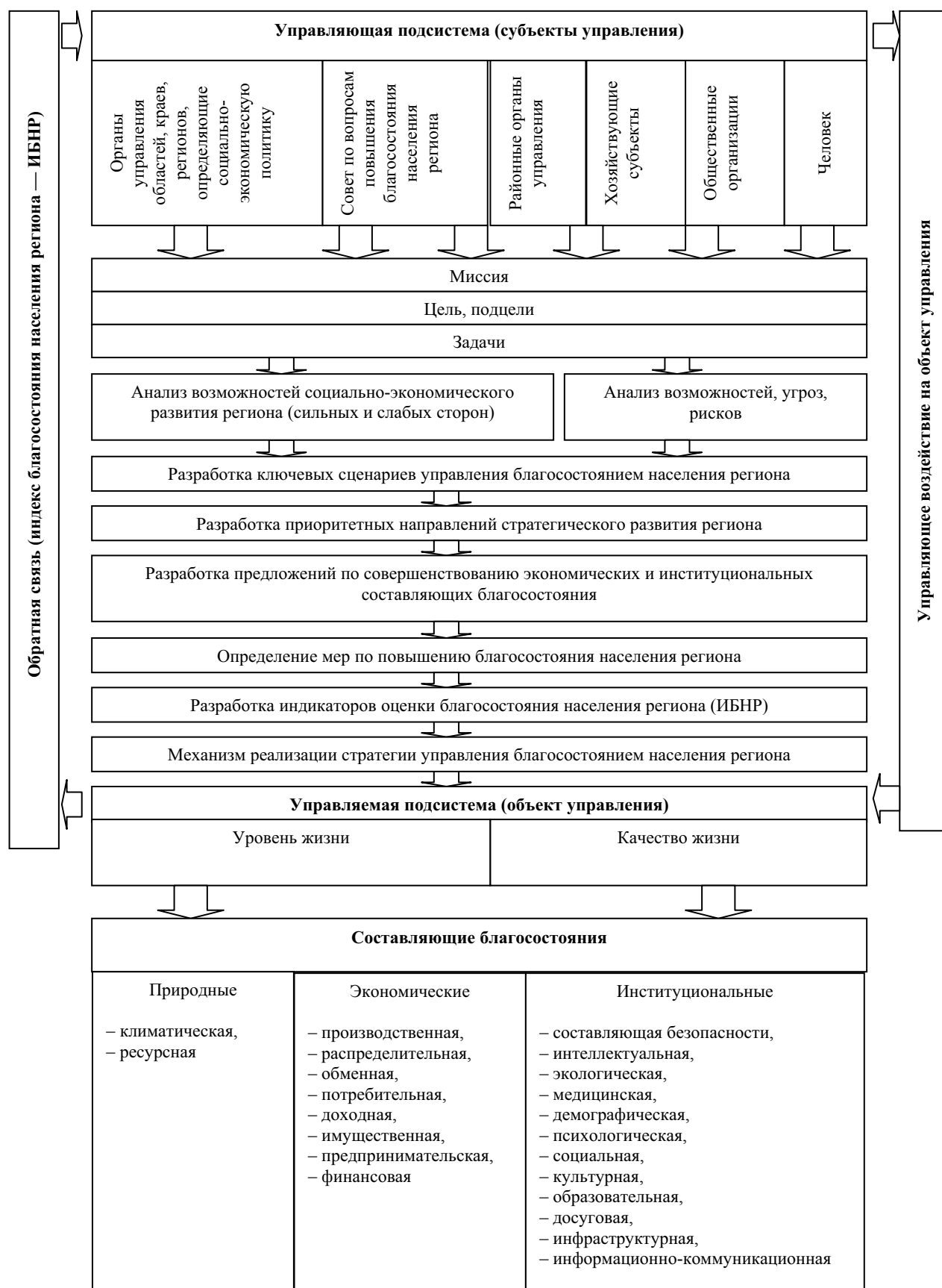


Рис. 2 — Модель системы менеджмента благосостояния

Таблица 1 — Основные приоритеты политики в области благосостояния

Уровень управления благосостоянием населения	Приоритеты		
	Природные	Экономические	Институциональные
Микро-	– внедрение берегающих технологий	– расширение источников доходов; – увеличение состава и качества потребляемых товаров и услуг; – увеличение личного и семейного имущества	– воспитание культуры всестороннего развития человека (спорт, культура, духовная жизнь, здоровье, образование, психологическое равновесие, ответственность, др.)
Мезо-	– расширение производства экологически чистой продукции; – сохранение природных ресурсов; – обеспечение экологической безопасности в регионе	– развитие предпринимательства; – повышение инновационной активности организаций региона; – повышение качества продукции и услуг; – повышение конкурентоспособности организаций региона	– формирование культуры качества; – формирование системы мотивации к повышению качества продукции, услуг; – повышение качества образования, здравоохранения и других составляющих социальной сферы; – развитие всех видов инфраструктуры; – обеспечение безопасности в регионе
Макро-	– сохранение и приумножение природных богатств страны	– повышение качества выпускаемой продукции, оказываемых услуг; – повышение конкурентоспособности страны	– приоритеты качества во всех видах деятельности социальной сферы (образование, культура, здравоохранение и др.); – обеспечение безопасности в стране; – повышение интеллектуального потенциала в стране; – повышение качества всех видов инфраструктуры (рыночной, производственной, энергетической, социальной, правовой, транспортной, научной, жилищно-коммунальной, информационно-коммуникационной)

Таблица 2 — Цели и руководящие принципы управления благосостоянием населения

Составляющие управления благосостоянием	Основная подцель управления	Основные принципы управления
Уровень жизни	создание благоприятных условий, способствующих росту уровня жизни	– принцип рациональных, среднерыночных, а не минимальных нормативов; – отказ от использования потребительских стандартов (прожиточного минимума); – принцип сочетания внутреннего и внешнего оценивания (сочетание внутренней оценки с межрегиональным (страновым) сравнением, что позволит выявить внутренние положительно и отрицательно влияющие факторы благосостояния)
Качество жизни	создание благоприятных условий, способствующих высокому качеству жизни	– принцип рациональности; – принцип оптимальности; – принцип альтернативности
Расширенное воспроизводство членов общества	создание благоприятных условий, способствующих расширенному воспроизводству членов общества	– принцип гармоничности; – принцип гуманности; – принцип сохранения культурных традиций; – принцип социального партнерства



Рис. 3 — Механизм реализации стратегии управления благосостоянием населения региона



Рис. 4 — Принципы управления благосостоянием населения региона

Литература

1. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001–2008 «Системы менеджмента качества. Требования» (ISO 9001: 2008) (утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 18 декабря 2008 № 471-ст; дата введения – 13 ноября 2009 года).
2. Акопов, В. И. Региональное измерение национальной модели благосостояния [Электронный ресурс] / В. И. Акопов, Ю. А. Гаджиев. – Режим доступа : <http://www.komisc.ru/ecosoc/putreg.doc>. – Дата доступа : 17.02.2011.
3. Ахмедьярова, М. В. Управление качеством жизни населения в условиях устойчивого развития: теория, приоритеты и практика: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и

сферам деятельности) / М. В. Ахмедьярова. – Алматы, 2009. – 55 с.

4. Дорош, А. А. Общественное благосостояние как фактор формирования новой экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – Экономическая теория / А. А. Дорош. – Москва, 2010. – 27 с.
5. Ковынева, О. А. Управление качеством жизни населения: монография / О. А. Ковынева, Б. И. Герасимов. – Тамбов : ТГТУ, 2006. – 88 с.
6. Новикова, В. Ф. Проблемы благосостояния населения в условиях инновационного развития экономики: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью, экономика труда) / В. Ф. Новикова. – Москва, 2003. – 317 с.

*Материал поступил
в редакцию 10.09.2011*

Тенденции изменения нерабочего времени в западных странах

Кравченко Александр Александрович,

аспирант кафедры экономической теории

Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Рассматривается количественное и качественное изменение нерабочего времени в западных странах. Исследованы факторы, приведшие к преобразованию распределения временных ресурсов.

Quantitative and qualitative changes in free time in the Western countries are placed under consideration. Analysis of the factors causing transformation in distribution of an individual's time resources is carried out.

Выделение нерабочего времени в экономической теории чаще всего связано с анализом ее структурной разнородности, отраженной в сложности отделения работы или трудовой деятельности от отдыха. Так, наиболее простые модели разделяют все доступное человеку время на две основные категории: рабочий период, к которому относится оплачиваемое время трудовой деятельности, а также нерабочее, представляющее разность между общей временной совокупностью и рабочим периодом. Такая модель была представлена в работах Г. Гилберта и Г. Беккера [1], Т. Джастера и Ф. Стаффорда [2], а также более поздних работах А. Алисино и Е. Глаесера [3]. Данный подход несмотря на то, что и предлагает более четкое и конкретное временное разделение, тем не менее, рассматривает два данных вида времяпрепровождения как единые качественные совокупности, что не соответствует действительности, т. к. и рабочий, и нерабочий период чаще всего включают в себя ряд действий, которые могут быть лишь частично агрегированы, и обладают различными психико-физиологическими и социальными характеристиками. В связи с этим для более глубокого анализа некоторые авторы разбивают весь доступный временной период на ряд более мелких подгрупп. Так, В. А. Рамей и Н. Франсис выделяют пять основных видов использования времени: «все виды оплачиваемого труда; время на поездки; формализованное образование; время, затрачиваемое на производство и потребление домашней продукции; досуг» [4, с. 9]. Данный подход получил распространение в работах Е. Харста [5], А. Б. Крюгера [6], Г. Гудби [7] и других авторов.

Подробная сегментация временного периода позволяет осуществлять анализ изменения во временном предпочтении в рамках отдельных стран [6, 5], а также межстрановую дифференциацию в вопросах использования как рабочих, так и нерабочих периодов [8, 9].

Расщепление нерабочего времени на отдельные составляющие тесным образом связано с их различным функциональным содержанием. Периоды, представленные в нерабочем времени, чаще всего направлены на обеспечение выполнения трудовых обязательств, на повышение человеческого и социального капитала, рекреацию физических и психологических сил индивидуума.

Таким образом, при анализе нерабочего времени необходимо рассмотреть не только количественные показатели, выраженные в продолжительности нерабочего периода индивидуумов, но и качественные, отражающие способ распределения данных временных ресурсов. При этом всю совокупность форм деятельности, осуществляемых за пределами рабочего периода, можно условно поделить на четыре основных вида: домашняя работа, поездки, обучение и досуг.

В своей работе О. Хаврилшин домашнюю работу определил как «производимые в рамках домашнего хозяйства и вне рынка, товары и услуги, которые могли бы быть произведены третьими лицами, нанятыми на рынке труда, без изменения полезности для членов домашнего хозяйства» [6, с. 7]. Данный вид производства товаров и услуг в рамках экономической теории принято выделять в качестве неоплачиваемой работы, требующей значительных инвестиций времен-

ных ресурсов. Исследуя данный вид трудовой деятельности, М. Агуляр и К. Харст отнесли к нему основную повседневную домашнюю работу (приготовление еды, уборка, стирка, украшение дома и т. д.), приобретение продуктов и услуг для дома (поход в продуктовый магазин, на почту, в банк и т. д.), а также остальную работу по дому (уборка и уход за участком, ремонт, забота о животных и т. д.) [5, с. 982].

На время домашней работы, в рамках западных стран, наиболее сильное влияние оказало четыре ключевых фактора:

- качественное и количественное улучшение бытовой техники;
- расширение сферы услуг и ассортимента предлагаемых товаров;
- гендерные изменения на рынке рабочей силы;
- изменение уровня жизни.

Развитие бытовой техники в период индустриальной экономики и ее значительное качественное улучшение в новой экономике позволило сократить временные издержки, связанные с домашним хозяйством. Так, если раньше, согласно исследованиям, в среднем уходило 4 часа на ручную стирку и 4,5 часа на глажение, то с использованием электроприборов данное время сократилось до 41 минуты на стирку и 2 часов на глажение [10, с. 22]. При этом примечательным является тот факт, что вне зависимости от наличия или отсутствия ряда электроприборов в рамках домохозяйства время на осуществление домашней работы практически одинаково.

Последнее, в свою очередь, обусловлено расширением и развитием сферы услуг принимающих на себя данный вид деятельности. Исследования, проведенные М. Энглер и С. Стаубли, показали, что в США домохозяйства затрачивают меньше времени на домашнюю работу по сравнению с целым рядом европейских стран, обуславливая это значительным объемом потребляемых услуг в данной стране [11, с. 35].

Время, затрачиваемое на покупки и заказ услуг, постоянно увеличивается практически во всех развитых странах мира. Последнее, с одной стороны, обусловлено желанием высвобождения времени за счет передачи сторонним организациям работы по дому, а с другой, сложностью данного выбора ввиду значительного количества представленных на рынке товаров и услуг. Так, стремительное увеличение продукции приводит к повышению времени, необходимого для осуществления выбора, как следствие, происходит

увеличение потребности во временных ресурсах, необходимых для осуществления покупки.

Распределение домашнего труда сильно изменилось и в рамках гендерного распределения в семье, что в значительной степени обусловлено преобразованиями на рынке труда. Так, значительное увеличение женских рабочих мест привело к сокращению объема выполняемых ими работ по дому. Тем не менее, в настоящий момент в «развитых странах женщины затрачивают в среднем около 6 часов в день на домашнюю работу и заботу о детях, тогда как мужчины тратят лишь около половины данного времени» [12, с. 1]. При этом за последние тридцать лет женщины в развитых странах сократили на 1,6–5,8 часа в неделю объем времени, расходуемого на домашнюю работу, в то время как мужчины повысили данный показатель на 0,4–2,4 часа [11, с. 13].

Как отмечает в своей работе Дж. Мокур, революция в вопросах санитарии и чистоты, обусловленная теорией микробов в качестве причин болезни, а также знание о влиянии нитратов и нитритов на здоровье привели к тому, что люди стали уделять значительно большее внимание тому, что они готовят и как убирают [4, с. 19]. Так, в частности, появление стиральных машин в итоге привело к увеличению общего количества стирок.

Аналогичным образом ситуация обстоит и с уходом за детьми. Несмотря на то, что количество детей в развитых странах за несколько десятилетий сократилось, тем не менее, это не привело к уменьшению общего количества времени, расходуемого на них, что обусловлено увеличением временного промежутка, расходуемого на одного ребенка. Таким образом, улучшение уровня жизни ведет к повышению требований относительно домашней работы и, как следствие, увеличению времени, необходимого для ее выполнения.

Анализируя перемещения людей, С. Ричман выделил три основных вида поездок, основанных на той совокупности деятельности, которую они предваряют [13, с. 1]:

- обязательные или принудительные поездки, связанные с работой или околорабочей деятельностью;
- поддерживающие поездки, обусловленные осуществлением покупок, медицинским обслуживанием или другими личными делами;
- поездки по собственному усмотрению для отдыха.

Количественные характеристики данных промежутков в настоящее время тесным образом связаны с использованием информационно-ком-

пьютерных технологий (ИКТ), а также их влиянием на пространственные характеристики деятельности.

Так, развитие ИКТ позволило осуществлять конференции в режиме реального времени с людьми, отделенными друг от друга на значительное расстояние, тем самым сократив количество рабочих переездов [14, с. 150]. Аналогичным образом осуществление технической и информационной поддержки с использованием современных технологий оказало положительное влияние на снижение времени, необходимого для перемещения сотрудников по рабочим вопросам. Повышение количества электронных средств оплаты, а также развитие e-commerce (*Интернет-торговли*) позволило частично уменьшить временные затраты, связанные с поездками по магазинам. Тем не менее, развитие информационно-компьютерных технологий лишь частично сократило время на «персональные» поездки, так как значительный их объем включает в себя получение услуг, осуществление которых чаще всего имеет четко заданные пространственные характеристики. Примером такой пространственной привязки может являться медицинское обслуживание, обычно требующее непосредственного присутствия в кабинете у врача.

Одной из важнейших составляющих нерабочего времени выступает досуг, качественные и количественные характеристики которого в наибольшей степени могут отражать успехи или неудачи в вопросах улучшения благосостояния населения. В настоящее время существует достаточно большое количество его определений. В своей работе А. Пассмор и Д. Фрэнч определили, что деятельность считается отдыхом в том случае, если она выбрана добровольно, а также доставляет удовольствие [15, с. 35]. В более ранней работе Г. Тинсли указал, что времяпрепровождение можно охарактеризовать в качестве досуга в том случае, если «деятельность была добровольно выбрана, приносила удовлетворение, была увлекательной и вызывала чувство вовлеченности» [16, с. 447]. Однако данные определения могут приводить как к искусственному расширению периода отдыха, так и к его занижению.

В связи со сложностью, возникшей в четкости критериев, присущих отдыху и досугу, наибольшее распространение получило определение свободного времени через разность между всей совокупностью располагаемого временного промежутка и временем, затрачиваемым на выполнение оплачиваемого труда, работы по дому (приго-

товление еды, уборка, ремонт и т. д.), время на вынужденные и «обслуживающие» поездки, а также время на формальное образование.

Текущие изменения в рамках досуга, наблюдаемые в развитых странах, в значительной степени определяются теми преобразованиями, которые информационно-компьютерные технологии оказывают на время отдыха и особенности его распределения. Так, можно выделить четыре основных направления, воздействия на времяпрепровождение, оцениваемое в качестве досуга:

- 1) частичное нивелирование значения пространственной локализации досуга;
- 2) формирование временной независимости досуга;
- 3) формирование новых видов отдыха и частичное замещение ими традиционных форм времяпрепровождения;
- 4) улучшение доступности различных форм отдыха.

Повышение роли ИКТ позволило нивелировать целый ряд пространственных характеристик, обеспечив доступ к событиям при отсутствии необходимости физического присутствия, сократив тем самым время на дорогу к месту его проведения. Классическим примером данного преобразования может являться телевизионная трансляция матча, позволяющая получить всю необходимую информацию об игре, не присутствуя непосредственно на стадионе.

Тем не менее, данное пространственное нивелирование обладает целым рядом ограничений. Прежде всего, в настоящий момент оно распространяется только на деятельность, для которой требуется оперирование сугубо визуальной и (или) аудиальной информацией (сюда можно отнести прослушивание музыки, просмотр фильма или наблюдение за любым видом спорта, не требующим непосредственного участия индивида). В настоящий момент также невозможно снизить необходимость пространственного присутствия при условии важности физического контакта, а также передачи части благ, связанных непосредственно с данным местоположением.

Использование в западных странах гибких рабочих графиков, а также постоянное совершенствование ИКТ, позволяет также уменьшить временную зависимость досуга, предоставляя получение доступа к различным видам отдыха в практически любой момент времени. Таким образом, использование ИКТ позволяет не только сократить время, необходимое на транспортные перемещения для созерцания определенного со-

бытия, но и дает возможность просмотреть его в тот момент, когда удовольствие от него может быть максимизировано, а альтернативные издержки будут минимальны.

Развитие ИКТ привело к появлению новых форм деятельности, которые можно отнести к специфической форме отдыха или досуга. Появление компьютерных игр, мобильных телефонов, наряду с расширением возможностей Интернет-технологий, увеличило количество возможных разновидностей времяпрепровождения, при этом повысив потребность во временных ресурсах, одновременно увеличив их ценность для индивидуума. При этом новые виды отдыха стали вытеснять его традиционные формы выражения, что в значительной степени обусловлено влиянием ряда факторов: более низким уровнем текущих материальных затрат по сравнению с традиционными видами деятельности, отсутствием необходимости значительных издержек человеческих ресурсов, а также высокая степень вовлеченности и удовлетворенности при данном способе времяпрепровождения, легкость входа и выхода из игры. Таким образом, при прочих равных условиях, новые виды досуга зачастую обладают значительно более низкими прямыми и альтернативными издержками, что приводит к увеличению временных периодов, затрачиваемых на данные виды отдыха, в ущерб другим формам досуга.

Необходимо также отметить, что развитие ИКТ позволило не только заместить часть традиционных видов досуга, но и расширило данные промежутки путем наложения их на другие виды активности, не связанные с отдыхом. Так, разговор по мобильному телефону, игра на портативной приставке, или серфинг в сети Интернет во время поездки на работу позволяет расширить временные рамки досуга и на данный период перемещения.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что в рамках современного развития западного общества происходит общее увеличение нерабочего периода времени при одновременном изменении в его распределении. Так, происходит сокращение времени на неоплачиваемую домашнюю работу за счет улучшения качества и увеличения количества электронных приборов, а также развития сферы услуг. Благодаря развитию информационно-компьютерных технологий, сокращается часть видов обязательных, персональных, а также «свободных» поездок. Развитие и распространение новых видов досуга, требующих меньшего объема затрат человеческих ресурсов,

приводит не только к перераспределению в их пользу высвобождаемых промежутков нерабочего времени, но и к вытеснению данными формами деятельности традиционных способов времяпрепровождения. Расширение возможностей информационно-компьютерных технологий позволило перенести элементы досуга на периоды времени, считавшиеся ранее сугубо рабочими, а также предоставить больше возможностей для доступа к различным формам отдыха. Все вышеназванные преобразования свидетельствуют о возрастании насыщения нерабочих периодов различными формами деятельности при одновременном повышении их уровня ценности для индивидуума.

Литература

1. Gilbert, G. The Allocation of Time and Goods over the Life Cycle / G. Gilbert, G. Becker. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nber.org/chapters/c3742.pdf>. – Date of access: 02.05.2011.
2. Thomas, J. Time Goods and Well-Being. / J. Thomas, F. Stafford [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0167487087900122>. – Date of access: 03.06.2011.
3. Alesina, A. Work and Leisure in the US and Europe: Why So Different? / A. Alesina, E. Glaeser, B. Sacerdote [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.nber.org/papers/w11278.pdf?new_window=1. – Date of access: 10.04.2011.
4. Ramey, V. A. A Century of Work and Leisure / V. A. Ramey, N. Francis // American Economic Journal: Macroeconomics – vol. 1(2). – 2009. – P.189–224.
5. Hurst, E. Measuring trends in leisure: The allocation of time over five decades / J. Aguiar, E. Hurst // The Quarterly Journal of Economics. – №122(3). – 2007. – P. 969–1006.
6. Krueger, A. B. Are We Having More Fun Yet? Categorizing and Evaluating Changes in Time Allocation / A. B. Krueger [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.brookings.edu/es/commentary/journals/bpea_macro/forum/200709Krueger.pdf. – Date of access: 10.04.2011.
7. Jaworski, G. D. Reviewed work(s): Time for Life: The Surprising Ways Americans Use Their Time. by John P. Robinson; Geoffrey Godbey / G. D. Jaworski [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/3005725>. – Date of access: 10.04.2011.
8. Hansen, J. D. Work Hours, Social Value of Leisure and Globalisation / J. D. Hansen, H. Molana, C. Montagna, J. Ulgg-Moll [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.dundee.ac.uk/econman/discussion/DDPE_229.pdf. – Date of access: 22.02.2011.
9. Otterbach, S. Mismatches between actual and preferred work time: Empirical evidence of hours constraints in 21 countries. / S. Otterbach [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hdl.handle.net/10.1007/s10603-009-9116-7>. – Date of access: 22.02.2011.

10. Freeman, R. B. Marketization of household production and the eu-us gap in work / R. B. Freeman, R. Schettkat // *Economic Policy*. – №20(41). – 2005. – P. 6–50.

11. Engler, M. The Distribution of Leisure Time Across Countries and Over Time / M. Engler, S. Staubli [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www1.vwa.unisg.ch/RePEc/usg/dp2008/DP-14-En.pdf>. – Date of access: 22.02.2011.

12. Gimenez-Nadal, J. I. The Time-crunch Paradox / J. I. Gimenez-Nadal [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.economics.ox.ac.uk/Research/wp/pdf/paper483.pdf>. – Date of access: 17.03.2011.

13. Mokhtarian, P. L. A Taxonomy of Leisure Activities: The Role of ICT / P. L. Mokhtarian, I. Salomon, S. L. Handy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.its.ucdavis.edu/publications/2004/UCD-ITS-RR-04-44.pdf>. – Date of access: 17.03.2011.

14. Reichman, S. Travel adjustments and life styles – a behavioral approach. / S. Reichman [Electronic resource]. – Mode of access: <http://escholarship.org/uc/item/4cs711hp.pdf>. – Date of access: 17.03.2011.

15. Passmore, A. and Davina French Development and administration of a measure to assess adolescents' participation in leisure activities / A. Passmore, D. French [Electronic resource]. – Mode of access: http://findarticles.com/p/articles/mi_m2248/is_141_36/ai_76498118/. – Date of access: 21.03.2011.

16. Tinsley, H. (1995) Psychological benefits of leisure participation: A taxonomy of leisure activities based on their need-gratifying properties / H. Tinsley, B. D. Eldredge [Electronic resource]. – Mode of access: www.doi.apa.org/journals/cou/42/2/123.pdf. – Date of access: 11.06.2010.

*Материал поступил
в редакцию 14.09.2011*

Макроэкономические показатели через призму доверия

Майборода Татьяна Леонидовна,

аспирант кафедры экономической теории

Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Рассматривается взаимосвязь доверия с макроэкономическими показателями: экономическим ростом и объемом инвестиций. Проанализированы основные положительные и отрицательные каналы влияния доверия на экономический рост, а также сложности измерения и особенности трансформационных экономик.

Examined the relationship of trust with the macroeconomic indicators: economic growth and investment rate. Analyzed the main positive and negative channels of influence of trust on economic growth, as well as the difficulty of measuring and peculiarities of the transformational economies.

Новые социально-экономические модели строятся на междисциплинарной попытке включения все новых и новых факторов в сферу традиционного экономического анализа. Категория доверия, описывающая специфику социально-экономических взаимодействий в условиях неопределенности, является важным звеном протекания макроэкономических процессов. Доверие рассматривается в статье как конвенциональная категория: односторонние или взаимные позитивные ожидания по отношению к субъектам рынка, а также институтам, которые формируются на основе субъективной интерпретации и достигнутых соглашений.

Одной из самых важных взаимосвязей доверия с макроэкономическими показателями является связь доверия с темпом экономического роста. Доверие выступает эндогенным фактором экономического роста, но так как существует многоступенчатый передаточный механизм, то можно говорить преимущественно о косвенном, а не прямом способе стимулирования роста через повышение уровня доверия. К трансмиссионным каналам «доверие — экономический рост» можно отнести следующие наблюдаемые и регистрируемые положительные экстерналии и следствия высокого уровня доверия:

– конструирование жизнеспособных контрактов, которые позволяют решать вопросы стимулов и создания рамок адаптации участников к изменяющимся условиям в осуществлении сделок, что приводит к экономии на трансакционных издержках. Контракты могут быть более простыми и менее детальными [1];

– увеличение эффективности производства в частности за счет снижения возможностей и стимулов для оппортунистического поведения, возможность преодоления проблемы «принципал-агент» [2];

– перераспределение ресурсов из сферы контроля в сферу производства, увеличение деловой активности [3];

– определяется оптимальная институциональная плотность, обеспечивающая непротиворечивость и достаточность формальных институтов, отсутствие институциональных пустот [4];

– высокое качество, стабильность и эффективность формальных и неформальных институтов [3, 4];

– дилемма коллективного действия («дилемма заключенных», «трагедия общин») может быть разрешена [2];

– отдача от образовательных инвестиций и накопленного человеческого капитала выше [2, 3];

– большая инвестиционная привлекательность и технологическая эффективность экономик в условиях межстрановых различий в доверии, наличие успешных транснациональных корпораций [5];

– доверие и развитые горизонтальные социальные сети способствуют более высокому уровню социального капитала, определяющему благосостояние и состязательную способность стран [5];

– степень интеграции страны в международную торговлю, эффективность использования сравнительных преимуществ. Кроме того, доверие влияет не только на количество, но и на ка-

чество продаваемых товаров, что смещает специализацию стран в более высокотехнологические отрасли, повышает прямые иностранные инвестиции [6];

- эффективность финансовых рынков, население не держит сбережения «на руках», развитие финансовых инструментов [7].

Основным трансмиссионным каналом влияния доверия на экономический рост являются инвестиции. При построении регрессий включение инвестиций в качестве переменной значительно снижает роль доверия в ускорении экономического роста, что не отрицает прямого влияния доверия на рост [3]. Инвестиции особенно чувствительны к изменениям в экономической конъюнктуре (в 3 раза более волатильны, чем выпуск), что, возможно, связано с большой ролью доверия для принятия инвестиционных решений, что подтверждается использованием в моделях с множественным равновесием фактора убеждений, которые приобретают свойства самореализующихся и выступают катализатором деловых циклов [8, с. 64]. Волатильность убеждений должна сочетаться с их скоординированностью одновременно, т. е. агенты должны часто менять взгляды на будущее, но делать это согласованно, что наблюдается в случае конвенций доверия. Дж. Дермона и К. Грир установили, что предельный вклад инвестиций в экономический рост выше в экономиках с более высоким уровнем доверия [2]. Доверие может влиять на размер инвестиций следующим образом:

- снижение уровня как локального, так и системного риска, что положительно влияет на уровень инвестиций и возрастание скорости распространения инноваций и новых технологий [2, 9];

- фирмы могут работать в более длительном временном горизонте, что позволяет им инвестировать в более рискованные, но более прибыльные и инновационные проекты [9];

- инновационная и инвестиционная активность предпринимателей зависит от возможностей пользоваться и распространять информацию в неформальных деловых сетях, что тесно связано с доверием в рамках деловых сообществ, особенно в наукоемких отраслях [9].

- для внедрения новых технологий необходимым может оказаться «инвестиционный бум» и перегретые финансовые рынки, так как для проектов с высокой долей риска существуют два равновесных состояния: когда все инвестируют и когда никто не инвестирует [10]. Высокое доверие и общая оптимистичная оценка будущего на фи-

нансовом рынке способствует внедрению революционных инноваций.

Наряду с положительными следствиями высокого уровня доверия для более точной оценки его роли необходимо учесть некоторые важные аспекты.

Во-первых, доверие является нестабильной динамической характеристикой социальных связей, крайне чувствительной к экономическим циклам, политической и институциональной стабильности. Возможность управления и поддержания необходимого уровня доверия остается под вопросом.

Во-вторых, существует диалектическая связь доверия и формальных институтов. Доверие влияет на институты следующими способами:

- порождает замещение формальных институтов неформальными, но большая гибкость и меньшие издержки новой институциональной среды не всегда могут приносить долгосрочную выгоду в условиях открытой экономики и разных уровнях доверия в странах. Кроме того, ослабление регулирования финансовых и других институтов в национальной экономике приводит к возможности увеличения рисков и более тяжелого спада в будущих экономических циклах. При большей открытости и уменьшении контроля и при слабых формальных институтах велика вероятность увеличения стимулов и ренты оппортунистического поведения;

- «сила» институтов и их эффективность прямо связаны с доверием, но изначально неэффективная и отсталая институциональная структура в условиях высокого общего доверия не имеет стимулов для модернизации;

- поскольку институты выступают институционализированной формой недоверия, то необходимо поддержание баланса между неформальным доверием и недоверием, закрепленном в институтах. Важное значение имеет развитие обратной связи между экономическими агентами и государством.

В-третьих, В. Г. Яременко отмечает, что доверие консервативно, поэтому фактор доверия повышает рыночный порог для инноваций, и может быть включено в число входных барьеров [11]. Об этом писал и Й. Шумпетер, рассматривая инновационную роль предпринимателя, выводящего экономику из состояния равновесия, где подчеркивал, что авторитет, включающий накопленное доверие, имеет двойное значение. С одной стороны, поскольку предпринимателю нередко приходится преодолевать определенное

сопротивление общества, авторитет помогает обрывать «связи» и выдерживать испытание на прочность. С другой стороны, устоявшаяся репутация затрудняет задачу инновации и обуславливает экономические кризисы. «И лишь потому, что старые предприятия обычно располагают достаточными средствами и пользуются доверием кредиторов, пассивность балансов не сразу ведет их к гибели» [12, с. 409]. Новые предприятия имеют меньше шансов выстоять, чем старые, которые обладают связями, особенно важны многолетние отношения с банками.

В-четвертых, с точки зрения критерия адаптивности, высокий уровень доверия способствует более быстрым решениям субъектов и устойчивым ожиданиям в короткой и среднесрочной перспективе. Но в то же время в долгосрочном периоде накопленный избыточный уровень доверия способствует консервации и сегментации рынков, образованию диспропорций [2, 11].

На основе эмпирических исследований была проверена гипотеза, объединяющая отмеченные положительные и отрицательные связи доверия с экономическим ростом: зависимость роста от доверия имеет нелинейный вид (выпуклая кривая), и все определяется стартовыми условиями [2]. В странах с относительно низким первоначальным уровнем доверия связь с экономическим ростом положительна, тогда как в странах, характеризующихся высоким уровнем доверия, дальнейший его прирост вызывает уменьшение темпов экономического роста. Скорее всего, после достижения «потолка» роста доверия или превышения его оптимальной величины дальнейший рост доверия приводит к негативным последствиям. На практике необходим определенный баланс между доверием и недоверием, а избыточный уровень доверия стимулирует возможность обмана и роста убытков.

Эмпирические оценки масштабов влияния доверия на различные макроэкономические показатели имеет ряд существенных ограничений.

Во-первых, нет достаточно большой базы статистических данных. Для построения регрессий, как правило, используются данные по межличностному доверию, полученные по методике международных опросов (World Value Survey, General Social Survey, Gallup World Poll, Eurobarometer). Эти данные не всегда отличаются непрерывностью и стабильностью выборки, что затрудняет возможность их использования. Кроме того, существуют сомнения в релевантности поставленных вопросов к измерению экономического доверия [7].

Во-вторых, использование различных аналитических инструментов дает противоречивые результаты, как и перепроверка «старых» регрессий с добавлением новых данных. Результаты по показателю доверия часто неустойчивы к изменению выборки или являются статистически незначимыми при добавлении определенных переменных, что оставляет множество вопросов и создает непрочную опору существующим гипотезам [2].

Наибольшая значимость доверия наблюдается для трансформационных экономик, характеризующихся недостаточно развитым финансовым сектором, несовершенной системой контрактов и защитой прав собственности. Потенциал институциональных реформ, их эффективность положительно коррелируют с уровнем доверия.

Постсоветские страны демонстрируют противоречивую роль институционального доверия: на основе российского опроса ВЦИОМ было выяснено, что наибольшим доверием к институтам власти отличаются люди со следующими характеристиками: низкий уровень образования; молодой или пожилой возраст; проживание в малых городах или поселениях сельского типа [14]. Это послужило основанием для гипотезы о различном характере самого доверия: в российских исследованиях фиксируется доверие «восточного» (верноподданнического) типа, а не «западного» (гражданского).

Таким образом, экономический анализ взаимосвязи доверия с макроэкономическими показателями в настоящее время упирается в проблему верифицируемости предложенных гипотез, что связано с недостатком и низким качеством доступных статистических данных. Важным является рассмотрение специфики доверительных отношений трансформационных экономик.

Литература

1. La Porta, R. Trust in large organizations / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny [Electronic resource]. – Mode of access: www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/trust.pdf. – Date of access: 18.05.2011.
2. Roth, F. Social capital, trust, and economic growth - a cross-sectional and panel analysis / F. Roth [Electronic resource]. – Mode of access: www.ratio.se/pdf/wp/fr_trust.pdf. – Date of access: 26.05.2011.
3. Knack, S. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation / S. Knack, Ph. Keefer [Electronic resource]. – Mode of access: https://hec.unil.ch/docs/files/21/280/knack_keefer_1997.pdf. – Date of access: 04.12.2010.
4. Василенко, Н. В. Доверие как интегральный показатель качества институциональной сре-

ды / Н. В. Василенко // Научные труды ДонНТУ. – № 37–2. – 2009. – С. 20–23.

5. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

6. Guiso, L. A trust-driven financial crisis. Implications for the future of financial markets / L. Guiso [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.eief.it/.../wp-10_06-a-trust-driven-financial-crisisimplications-for-the-future-of-financial-markets.pdf. – Date of access: 15.01.2011.

7. Morrone, A. How good is trust?: measuring trust and its role for the progress of societies / A. Morrone, N. Tontoranelli, G. Ranuzzi [Electronic resource]. – Mode of access: www.oecd-ilibrary.org/how-good-is-trust_5ks712zkbr0w.pdf. – Date of access: 19.07.2011.

8. Ребело, С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее / С. Ребело // Вопросы экономики. – № 10. – 2010. – С. 56–67.

9. Bjørnskov, Ch. The productivity of trust / Ch. Bjørnskov, P. Méon [Electronic resource]. – Mode of access: <http://laep.univ-paris1.fr/SEPIO/SEPIO110208Meon.pdf>. – Date of access: 23.07.2011.

10. Nanda, R. Financing risk and bubbles of innovation / R. Nanda M. Rhodes-Kropf [Electronic resource]. – Mode of access: www.hbs.edu/research/pdf/11-013.pdf. – Date of access: 25.07.2011.

11. Яременко, В. Г. Институт доверия в координатах микроэкономической модели рационального выбора [Электронный ресурс] / В. Г. Яременко. – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2009_37_3/11.pdf. – Дата доступа : 02.06.2011.

12. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

13. Volland, B. Trust, confidence and economic growth: an evaluation of the Beugelsdijk hypothesis / B. Volland [Electronic resource]. – Mode of access: pubdb.wiwi.uni-jena.de/pdf/wp_2010_080.pdf. – Date of access: 28.07.2011.

14. Масамиси, С. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / С. Масамиси, В. А. Давыденко, Ю. В. Латов, Г. С. Ромашкин, Н. В. Латова // Журнал институциональных исследований. – Т. 1. – № 1. – 2009. – С. 20–35.

*Материал поступил
в редакцию 12.09.2011*

Управление конкурентоспособностью предприятий в условиях трансформационной экономики

Сидоров Иван Петрович,

аспирант кафедры экономики предприятий

Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Анализируются пути повышения конкурентоспособности предприятий в условиях трансформационной экономики, проблемы совершенствования методов анализа и повышения конкурентоспособности предприятия.

Ways of increase of competitiveness of the enterprises to conditions трансформационной economy, problems of perfection of methods of the analysis and increase of competitiveness of the enterprise are analyzed.

Развитие экономики Беларуси свидетельствует о том, что экономические реформы, направленные на обеспечение и поддержку перехода промышленных предприятий к рыночным условиям хозяйствования, к настоящему времени не привели к ожидаемым результатам. Это подтверждается неустойчивостью основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий и крайне низкой конкурентоспособностью на внутренних и внешних рынках как самих предприятий и выпускаемой ими продукции, так и государства в целом. Одна из основных причин такого состояния отечественной экономики заключается в том, что процессы управления на большинстве промышленных предприятий продолжают основываться на старых принципах управления, характерных для административно-командной экономики.

Вместе с тем, динамика развития рыночных отношений настоятельно требует:

- ускорения рыночных реформ;
- коренных изменений в организации управления предприятиями, т. е. скорейшего перехода от централизованного управления ими к рыночным отношениям;
- применения современных рыночных технологий управления, учитывающих накопленный опыт стран с развитой рыночной экономикой с целью повышения устойчивости, гибкости и выживаемости предприятия в условиях рынка.

Опыт развитых в рыночном отношении стран, а также последние исследования ученых-экономистов постсоветских государств убедитель-

но свидетельствуют о том, что теоретической и практической концепциями совершенствования управления конкурентоспособностью предприятия с целью ее повышения в условиях возрастающей рыночной конкуренции является маркетинг.

Важнейшей функцией маркетинга на предприятии является определение воздействия рыночного окружения на эффективность его функционирования в условиях рыночных отношений. Для решения этой проблемы необходимо проводить исследования, чтобы определить, как предприятию с наименьшими затратами войти в рынок. Основой такого исследования является конкурентное сравнение субъектов рынка.

В условиях постоянно меняющихся рыночных ситуаций, расширения рыночных отношений и усиления конкурентной борьбы решение вопросов объективного определения положения предприятия на рынке, определения его конкурентных преимуществ и выявления слабых сторон производственной деятельности позволит обеспечить высокую степень подготовки и принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости предприятия в рыночной среде.

В настоящее время в отечественной научной литературе большое внимание уделяется маркетинговым методам управления, позволяющим учесть влияние особенностей трудно предсказуемых рыночных факторов на деятельность предприятия и тем самым повысить его выживаемость в условиях жесткой рыночной конкуренции.

Изучение, анализ и оценка этих особенностей, т. е. силы влияния динамичной внешней среды на

деятельность предприятия, условий конкуренции и трудно предсказуемого поведения конкурентов, необходимо предприятию, прежде всего, чтобы:

- определить степень своей адаптации к воздействию внешних и внутренних факторов рыночной среды;
- выявить свои конкурентные преимущества и недостатки перед конкурентами;
- оценить уровень своей конкурентоспособности;
- разработать комплексы организационно-экономических, технических и технологических мероприятий направленных на ее повышение;
- разработать различные сценарии развития рыночной среды и эффективные конкурентоспособные стратегии своего развития в этой среде.

В условиях рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде служит конкурентоспособность предприятия, анализ, оценка и прогнозирование которой становится объективной необходимостью, так как в современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции.

В рыночной экономике смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия, а также, разработка мероприятий, позволяющих управлять ею.

Организация управления производственной и рыночной деятельностью предприятия и ее планирования, основанная на базе маркетинговых исследований конкурентоспособности, позволяет повысить его адаптивность, конкурентные преимущества и результаты хозяйственной деятельности и, как следствие, повысить его устойчивость, гибкость и выживаемость как на внутренних, так и на внешних рынках.

Теоретическим и практическим вопросам совершенствования маркетинговых методов оценки, анализа, прогнозирования, повышения конкурентоспособности предприятия и принятия на этой основе эффективного управленческого решения, формирующего оптимальную стратегию развития в условиях экономики переходного периода, посвящены исследования ряда ученых Амитана В. Н., Акимовой И. М., Амоши А. И., Аптекаря С. С., Берсуцкого Я. Г., Градова А. П., Зарубы В. Я., Круглова М. И., Лысенко Ю. Г., Никитенко П. Г., Петренко В. П., Скударя Г. М., Фат-

хутдинова Р. А., Чумаченко Н. Г. и других. Ими внесен значительный вклад в разработку основополагающих проблем принятия оптимального управленческого решения и конкурентоспособности предприятия.

Уровень рыночной устойчивости предприятия формируется под непосредственным влиянием факторов его внешней и внутренней среды и определяет способность достижения предприятием целей своего развития в соответствии с имеющимся в наличии ресурсным обеспечением и требованиями рынка. Высокий уровень устойчивости предприятия определяет результативность реализации не только текущих заданий, но и долгосрочных программ развития, а также требует принципиально новых подходов к управлению конкурентоспособностью предприятия с целью ее повышения.

Формирование высокого уровня конкурентоспособности предприятия зависит не только от его потенциальных возможностей, условий реализации стратегических направлений развития и разрешения проблем оптимального использования ресурсного обеспечения, но и от использования эффективных концепций управления самой конкурентоспособностью.

В настоящее время в Беларуси осуществляется радикальная реформа хозяйственного механизма. Это один из реальных путей выхода нашего общества из кризисного состояния и обновления его экономической жизни. Как показывает практика, процесс перевода экономики Беларуси на рыночные принципы хозяйствования связан с глубокими изменениями во всех сферах производственной деятельности и обуславливает переход от централизованного управления предприятием к рыночным отношениям.

В условиях бывшей командно-административной системы вопросы управления решались централизованно, в результате чего принципы функционирования предприятий определялись установленными государством правилами и нормами. Планы, программы, постановления, фонды, лимиты, наряды, инструкции, государственные цены регламентировали экономическую среду, в которой вынуждены были действовать предприятия. В этой ситуации представлялось возможным прогнозировать объемы производства, продаж и дохода, а главное, при такой системе из экономических процессов исключались факторы случайности, возникающие, в частности, в условиях жесткой конъюнктуры рыночных отношений, приводящие к хозяйственным рискам и отрицательно влияющие на результат

хозяйственной деятельности. Другими словами, в условиях прежней системы управления предприятия имели гарантированные заказы и гарантированные рынки сбыта. Однако при этом они автоматически лишались самостоятельности в вопросах планирования, прогнозирования и распределения, попадая тем самым в полную зависимость от государства.

Отрицание самостоятельности предприятия в вопросах управления и недооценка роли конкурентной борьбы — неотъемлемые черты бывшей централизованной системы хозяйствования. И, как следствие, проблемы рыночной экономики на долгие десятилетия были отодвинуты на второй план как не соответствующие природе социализма. В условиях такой идеологии хозяйственные задачи предприятия и методы их решения всегда были однозначно определены государством, поэтому вектор управленческих решений сводился к обеспечению условий выполнения и контролю над выполнением директив, нормативов и плановых показателей, поступающих от министерств и ведомств. Длительное игнорирование специфики товарного производства и роли рынка в условиях планово-распределительной системы привело к тому, что в момент перехода к рыночной экономике многие руководители не имели практического опыта работы на принципах экономической самостоятельности.

В период перехода от командно-административной экономики к рыночной резко изменились отношения предприятий с государством, финансовой системой, поставщиками, потребителями и конкурентами. У субъектов рынка возникла необходимость самостоятельно решать стоящие перед ними проблемы и определять цели своего развития. Однако директивный стиль управления оставил в наследство экономике переходного периода неспособность руководителей правильно анализировать рыночную ситуацию, выявлять новые тенденции развития рынка и точно их прогнозировать. Это обстоятельство определяло в начале реформ и продолжает определять в настоящее время ошибочность большей части управленческих решений на предприятиях и, как следствие, глубину и продолжительность кризисных явлений экономики страны в целом.

Органически присущая современному производству, ориентированному на «рынок покупателя», черта организованности предполагает развитую рыночную деятельность и строгое выполнение хозяйственных договоров. Последнее объясняется тем, что в условиях централизованно управляемой экономики издержки не оправ-

давшейся деятельности предприятия брало на себя государство, а в новых условиях они ложатся на субъекты рынка. Таким образом, руководство предприятий обязано самостоятельно принимать управленческие решения, что, и обуславливает актуальность проблемы адаптации рыночной концепции управления предприятием к сложностям и особенностям рыночных отношений в условиях экономики переходного периода.

Экономическая свобода предприятия в современных рыночных условиях характеризуется, как правило, повышенным хозяйственным риском, определяемым нестабильностью спроса, цен, поведения конкурентов, влиянием случайных факторов неэкономической природы на эффективность принятия управленческих решений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т. д. В работе выделены основные факторы, определяющие степень стабильности современной экономической обстановки в Республике Беларусь. Учитывая высокую степень интеграции мировой экономики, считаем необходимым включить дополнительно к этим факторам фактор влияния процессов глобального, макро- и микроуровней (см. рис. 1)

В таких условиях, прежде чем принять управленческие решения, руководители должны в сжатые сроки изучить внутреннюю и внешнюю среду предприятия, провести оценку влияния возникших рыночных изменений на его деятельность и найти новые решения по ее корректировке. Из сказанного следует, что переход к рыночным отношениям приводит к возникновению в области управления ряда проблем, решением которых до этого в Беларуси, по вполне понятным причинам, никто из ученых и практиков не занимался. В то же время готовые схемы решения подобных проблем, с успехом применяемые в странах с развитой рыночной экономикой, могут оказаться вполне эффективными при разумной их адаптации к условиям белорусского рынка.

Деятельность предприятия в условиях конкурентного рынка — это система отношений производителя и покупателя, согласно которым производитель должен предлагать не то, что он хочет продать, а то, что хочет купить потребитель, учитывая при этом активное поведение конкурентов. В силу развития конкуренции руководство предприятия должно регулярно проводить анализ конъюнктуры рынка, рыночного спроса и его специфики. Таким образом, управленческие решения по производству и сбыту продукции должны приниматься на основе полного знания рыночных факторов и учета влияния, которое эти решения могут оказать на рынок. Результаты

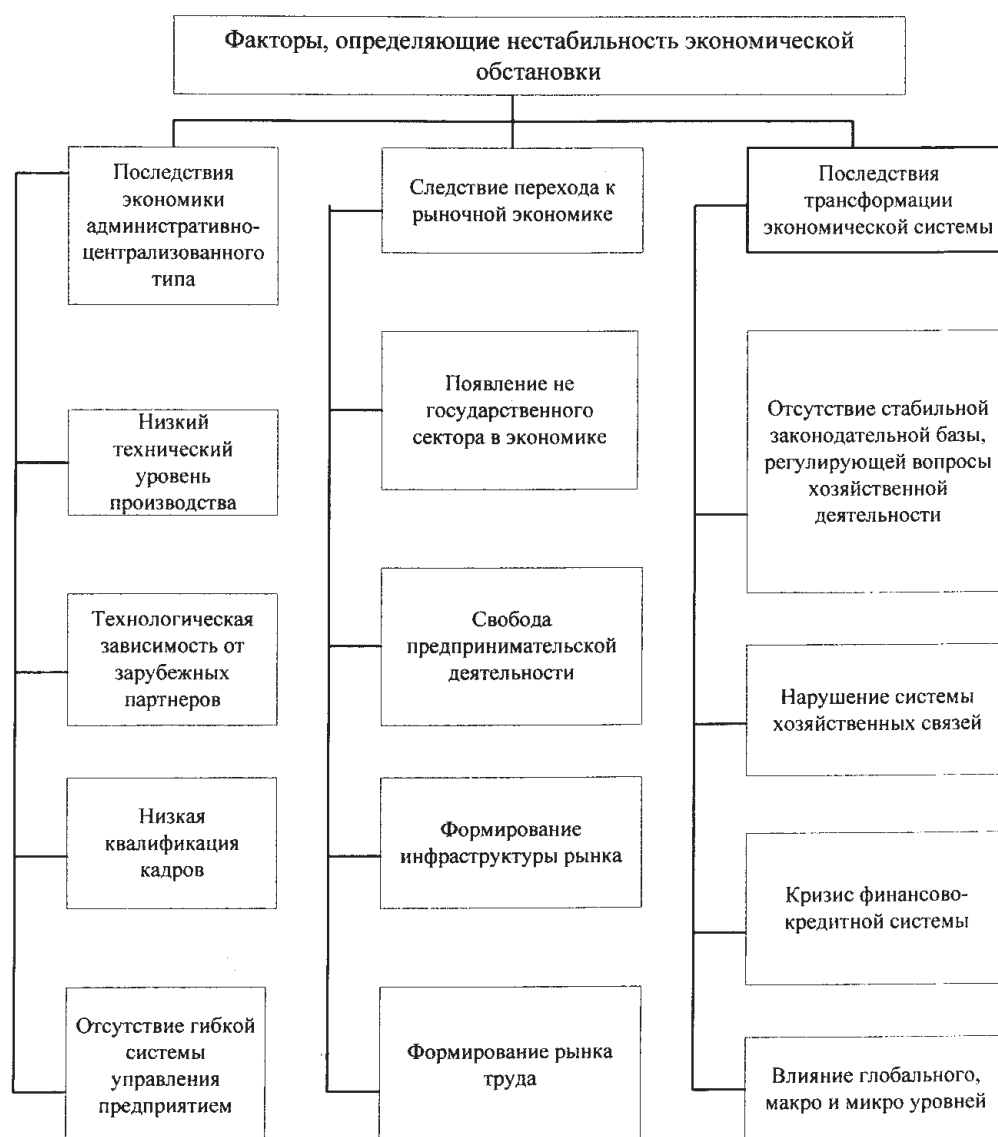


Рис. 1 — Факторы, обуславливающие нестабильность экономической обстановки Беларуси

такого анализа оказывают прямое воздействие на принятие оптимального решения, связанного с формированием ассортиментных программ, обновлением продукции; изменением специфики предприятия, изменением профиля производства, обеспечением своевременной реализации продукции, выгодным получением нужных инвестиций для развития производства и т. д.

Задачи обоснования и принятия оптимального управленческого решения на промышленных предприятиях Беларуси в условиях экономики переходного периода относятся к разряду разрешимых и порождают ряд других сложных проблем экономики, таких как неоднозначность тенденций экономического развития, нестабильность механизма рыночного регулирования, глубину трансформационного кризиса, результатом чего явилось, прежде всего, сокращение производства.

В такой сложной системе отношений лицо, принимающее ответственное управленческое решение, оказывается в ситуации, побуждающей его к принятию таких решений, последствия которых определяют положение предприятия (прибыльность, убыточность, банкротство). При этом практических навыков опыта и интуиции руководителей недостаточно для принятия правильного решения в процессе реализации рыночных задач экономики переходного периода, ибо быстро меняющаяся ситуация не позволяет создать единую на все случаи жизни модель поведения. Это обстоятельство усугубляется тем, что процесс управления на многих предприятиях основан на старых принципах подготовки и принятия управленческих решений, характерных для командно-административной системы. Важность последствий и высокая цена ошибки требуют обоснованности

выбора того или иного решения, что возможно лишь при условии понимания закономерностей функционирования рыночного механизма. Таким образом, проблема управления предприятием в современных условиях заключается в отсутствии передовых рыночных методов обоснования качественных управленческих решений, принимаемых в связи с изменениями рыночных ситуаций и отношений, развитие которых в Беларуси требует разработки и внедрения принципиально новых методов управления, учитывающих мировой опыт и позволяющих повысить гибкость и выживаемость отечественного предприятия в условиях рынка. Опыт развитых стран показал, что теоретической и практической концепциями совершенствования управления предприятием в условиях рынка является маркетинг, роль которого в переходном периоде уникальна и двойка: на микроуровне — это инструмент встраивания предприятия в рыночную среду, а на макроуровне — инструмент рыночной среды. Степень вхождения в рыночную среду определяется уровнем деловой активности предприятия и потенциалом его конкурентоспособности.

В конечном итоге мировой рыночный опыт, переход национальной экономики к рынку, низкая конкурентоспособность продукции и предприятий определили необходимость создания служб маркетинга на них. Однако, несмотря на их наличие, маркетинговым исследованиям на предприятиях уделяется недостаточное внимание. В настоящий момент можно говорить лишь о практическом применении концепции совершенствования сбыта на предприятиях. Эта концепция фокусирует свои усилия на потребностях продавца и тем самым подменяет концепцию маркетинга в целом, искажая ее смысл. На определенном этапе стратегия маркетинга формируется в зависимости от характера рынка и ценовой политики предприятия. Как правило, это происходит в соответствии с конкретной рыночной ситуацией и практики не признают регламентации данной процедуры. Возможно, именно этим объясняется достаточно узкая специализация исследований по систематизации методов применения маркетинга как в развитых в рыночном отношении странах, так и в странах с развивающимися рынками.

В постсоветской управленческой практике предпочтение отдается, как правило, качественному анализу статистических данных и более простым математическим моделям. Объясняется это тем, что практики хорошо представляют себе

динамичность рыночных процессов и степень ее зависимости от психологического фактора и чувствительности к случайным воздействиям. Сформированные на предприятиях службы маркетинга не в состоянии проводить исследования из-за неподготовленности специалистов, отсутствия необходимого информационного, методического и технического обеспечения. Между тем, качественные управленческие решения, адекватные сложным ситуациям отечественного рынка, возможны на основе глубоких маркетинговых исследований с использованием экономико-математических моделей, позволяющих дать рыночным процессам и явлениям количественную оценку.

В современных рыночных условиях Беларуси важнейшими факторами маркетинговой среды предприятий и одними из основных объектов маркетинговых исследований являются конкуренция и конкурентоспособность, которые представляют собой фундаментальные и неотъемлемые атрибуты любой рыночной экономики, в том числе и развивающейся, и являются в конечном итоге необходимыми условиями развития предпринимательской деятельности. Показателем признания ведущей роли конкуренции при формировании рыночных отношений является то, что в большинстве стран мира к настоящему времени приняты законы о конкуренции и созданы национальные органы, занимающиеся этими вопросами.

Конкуренция — тонкий и гибкий механизм управления производством, проявляющийся в его мгновенной реакции на любые изменения рыночной обстановки. В лучшем положении оказываются предприятия, которые наиболее приспособлены к ним, то есть обладают более высокой конкурентоспособностью по сравнению с конкурентами.

Надо заметить, что в современных условиях усиливающегося процесса интеграции прозорливые экономисты мира с тревогой всматриваются в первое десятилетие нового века, осознавая опасность изменения жизни мирового сообщества, глобализации мировой экономики, а следовательно, невиданного ранее обострения конкуренции и конфликтов. Таким образом, проблемы конкурентоспособности и конкуренции выходят на первый план как для национальной экономики в целом, так и для хозяйственных первичных образований — предприятий в отдельности. Беларуси нужна экономическая система, которая будет эффективна, социально справедлива, конкурентоспособна, которая обеспечит стабиль-

ное политическое, социальное и экономическое развитие страны в условиях жесткой внешней и внутренней конкуренции.

Представляется очевидным факт, что хозяйственный комплекс Беларуси функционирует в сложной экономической ситуации. Ухудшение технического и технологического состояний производства, кризис платежей, пассивная инвестиционная и инновационная деятельность, утрата традиционных рынков сбыта, медленная структурная перестройка — все это приводит к недогрузке большого количества предприятий. В связи с этим экономика страны характеризуется падением объемов производства, низким потребительским спросом, высоким уровнем убыточности предприятий, перешедшим за 40 %, и в конечном итоге низкой конкурентоспособностью промышленной системы страны в целом и предприятий в частности.

В тоже время наблюдается наплыв на белорусский рынок импортных товаров, вытесняющих отечественные. Это объясняется, прежде всего, низкой конкурентоспособностью отечественного товаропроизводителя, которая является и интегральным показателем экономического могущества государства и условием его полноценного входа в мировую рыночную экономику. Благоприятные условия в экономике страны создаются исключительно за счет высокой конкурентоспособности первичного участка производственной сферы — предприятия.

В настоящее время в европейском и мировом сообществах продолжаются процессы объединения стран, введения единой валюты, осуществления общей промышленной политики, снятия торговых барьеров. Глобализация производства и торговли, проявляющаяся в мобильности всех составляющих экономического процесса, развитие сотрудничества между производителями, создание системы международного подряда и общих правил поведения на рынке требуют принятия срочных мер, направленных на формирование конкурентоспособной экономики, интегрированной в мировое хозяйство. Именно нахождение своего места в международном разделении труда, закрепление на определенных рынках — основа стабилизации ситуации в Беларуси и последующего экономического роста. Очевидно, что в этих условиях нужны совместные усилия государства и товаропроизводителей, направленные на обеспечение конкурентоспособности отечественной экономической системы. И не случайно, что в таких странах, как США, Канада, Южная Корея и других, всегда работавших по законам миро-

вой конкуренции, созданы национальные центры повышения конкурентоспособности, основная задача которых заключается в обеспечении ее роста на основе: формирования промышленной политики, направленной на стимулирование перспективных производств и точечную поддержку предприятий, испытывающих временные трудности; создания условий для внедрения достижений науки и техники; поддержания инноваций [1].

В свое время конкурентоспособность государства в значительной мере зависела от наличия в ней трех основных факторов производства — капитала, природных и трудовых ресурсов. С развитием технического прогресса конкурентоспособность стали больше определять факторы более высокого уровня, прежде всего, инфраструктура страны, ее научный потенциал, уровень образования населения. Анализ обеспеченности Беларуси основными факторами производства и эффективности их использования в сравнении с развитыми странами мира свидетельствует о том, что наше государство имеет высокий рейтинг по обеспеченности трудовыми ресурсами — 4-е место — и научным потенциалом — 3-е место. Но что касается эффективности их использования, то Беларусь намного уступает этим странам. Например, от Франции она отстает по использованию трудовых ресурсов в 7–15 раз, основного капитала — в 2–3 раза, научного потенциала — более чем в 20 раз. Отличия настолько разительны, что нельзя не принимать их во внимание при определении мер промышленной политики, связанных с повышением конкурентоспособности.

Предприятия не могут производить конкурентоспособную продукцию для внешних рынков, если она имеет низкое качество на внутреннем рынке. Страны, являющиеся сегодня лидерами мирового рынка, всегда отталкивались от внутреннего спроса, и их экспансия вначале шла через насыщение внутреннего рынка.

В этой связи в особенности беспокоит ухудшение почти всех направлений инвестиционной деятельности в Беларуси, без которой невозможно достичь стойких процессов экономического роста и повышения конкурентоспособности. Так в 2005 г. удельный вес белорусских предприятий, занимавшихся инвестиционной деятельностью, составил лишь 14,1 % от общего количества промышленных предприятий, в то время как в США, Германии, Франции инновационно-активные предприятия составляют 70–80 %. Необходимо также заметить, что сегодня Беларусь не имеет в распоряжении собственных инвестиционных ресурсов, достаточных для форсированного пере-

Таблица 1 — Основные показатели инвестиционной деятельности белорусских предприятий (в процентах к прошедшему периоду) ¹

Доля инновационных затрат	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2010 г
На приобретение машин и оборудования, транспортных средств, инструмента и инвентаря в общем объеме инвестиций в основной капитал	46,8	47,0	45,0	43,9	39,2
Доля инновационно активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции	14,1	16,3	17,8	17,6	12,1
Доля новой продукции в объеме промышленного производства	10,4	13,4	13,8	16,4	15,4
Доля сертифицированной продукции в объеме промышленного производства	61,7	65,1	68,8	70,3	68,3
Удельный вес инновационной продукции, отгруженной на экспорт, в общем объеме отгруженной инновационной продукции	83,0	72,9	73,1	59,1	51,7
Доля отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции	15,2	14,8	14,8	14,2	10,9
Создание и сертификация систем менеджмента качества по ISO 9001 (с нарастающим итогом) кол. шт.	658	882	1308	1912	2414

¹ Государственная статистическая отчетность представлялась в соответствии с классификатором ОКЭД.

вода промышленности на рельсы инновационно-конкурентного развития. В частности, размер инвестиций в основной капитал в 2010 г. находился на уровне 104,7 % против 120,0 % в 2005 г., хотя в большинстве отраслей экономики изношенность основных фондов достигает приблизительно 80 %.

Эффективным направлением инновационной деятельности могло бы стать приобретение лицензий и других видов промышленной собственности и выпуск на их основе новой продукции, но по данным 2010 г. удельный вес лицензионной продукции в общем объеме составил лишь 15,4 % (таблица 1).

Отмеченные отрицательные тенденции привели к вытеснению белорусских товаров не только с внешних, но и внутренних рынков. Нарастание объемов импорта и сокращение спроса на отечественную продукцию приводят к увеличению ее остатков на складах. За 90-е годы его доля увеличилась с 18,5 % до 53,2 % [2].

К последнему относится и умение создать соответствующую организационно-экономическую

технология формирования облика товара на протяжении всего жизненного цикла изделия. Такая CALS-технология уже более 20 лет создана и успешно функционирует на Западе. С 2005 г. Советом Министров принято решение о внедрении CALS в Республике Беларусь.

Скорейшее внедрение ее позволит обрести нашим предприятиям мировую конкурентоспособность.

Литература

1. Иовчук, С. М. Конкурентоспособность продукции на мировом рынке / С. М. Иовчук. – М. : Машиностроение, 2000.
2. Шиманович, Г. Национальная конкурентоспособность Беларуси [Электронный ресурс] / Г. Шиманович. – Режим доступа : research.by/pdf/wp2010r02.pdf. – Дата доступа : 15.09.2011.
3. Организация производства в условиях переходной экономики / под ред. проф. С. А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2009. – 530 с.

*Материал поступил
в редакцию 30.09.2011*

Развитие предпринимательства как важнейшее условие экономического развития Беларуси

Крючок Сергей Иванович,

директор ООО «ИМПЕКСЕРВИС» в Республике Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Анализируется проблематика развития предпринимательства в Беларуси. Рассматриваются вопросы налогообложения, кредитования и государственной поддержки малого бизнеса. Анализируются препятствия на пути развития малых предприятий в Беларуси.

The problematics of development of business in Belarus is analyzed. Questions of the taxation, crediting and the state support of small-scale business are considered. Obstacles in a way of development of small enterprises in Belarus are analyzed.

Исторически впервые предпринимательство возникло в торговой сфере, и источником его дохода была разница в ценах товаров, перемещаемых с рынка на рынок. С развитием товарного производства, расширением межхозяйственных связей шел процесс постепенного внедрения структур бизнеса в сферу материального производства. Гарантеей предпринимательского дохода стал новаторский поиск наиболее рациональных способов использования ограниченных ресурсов для производства товаров. Приоритеты предпринимательской деятельности менялись по мере роста масштаба и специализации общественного производства. Обязательным условием развития предпринимательского сектора становилось предвидение изменений общественного производства, рационализация форм и способов хозяйствования. В дальнейшем предпринимательские структуры стали активно проникать в сферу нематериального производства, финансовую, научную деятельность и др., что определило многообразие видов предпринимательской деятельности. Инновационная, научно-техническая деятельность стала определяющей производственного предпринимательства. Коммерческая деятельность предпринимательства распространяется на товарные и торговые организации. Посредством финансово-кредитной деятельности через банковское, страховое дело, финансовое предпринимательство осуществляется обслуживание производственных структур и коммерческих организаций. В последние годы особо выделяется консультативный вид предпринимательства (консалтинг), который обеспечивает предпри-

нимательский сектор услугами консультативного характера по вопросам управления. В настоящее время главная цель развития предпринимательского сектора — максимальная выгода — стала приобретать стратегический характер и ассоциироваться с финансовой устойчивостью предпринимательской структуры.

Осмысление предпринимательства как социально-исторического явления имеет давнюю традицию. Термин «предпринимательство» впервые введен в оборот Р. Кантилионом, поддержан Дж. С. Милем и получил распространение среди представителей классической экономической школы (середина XIX в.). Категория предпринимательства рассматривалась ими в рамках изучения форм поведения предпринимателя, выявления его особой экономической функции в обеспечении экономического роста. Представителями английской ветви классической экономической школы (А. Смит, Д. Рикардо), а позднее представителями политэкономии (К. Маркс) отдельно предпринимательская функция не выделялась, что было связано с особенностями их теоретических разработок. Однако они отмечали, что каждый из участников рынка преследует собственные интересы, которые требуют корректировки со стороны общества в целях роста общего благосостояния. Новое развитие теория предпринимательства получила в начале XX в. Представители австрийской экономической школы (Л. Мизес, Ф. Хаек и др.) рассматривали предпринимателя как человека, способного не только рационализировать выгоду, но и расширить возможности выбора целей и средств ее получения

в изменяющихся экономических условиях. Самой популярной в теории предпринимательства остается концепция И. Шумпетера (1911 г.), объединяющая экономическое обоснование предпринимательской функции и психологического портрета предпринимателя. Он доказал тождественность стремлений предпринимательства и нововведений, обеспечивающих экономическое развитие общества. Взгляды И. Шумпетера сформировались на основе теоретических разработок представителей немецкой исторической школы М. Вебера и В. Зомбарта. Современное понимание предпринимательства связано с развитием теории конкуренции М. Портера, доказавшего взаимосвязь конкурентных преимуществ предпринимательских структур с непрерывным совершенствованием их деятельности. Современные американские исследователи Р. Хизрич и М. Питере считают, что главным для предпринимателя является умение правильно выбрать момент для своих решительных действий, развитая интуиция и яркая индивидуальность личности. Конец XX столетия был связан с бурным ростом НТП и доминированием наукоемких, высокотехнологичных производств в предпринимательстве инновационного типа.

Инновационный предпринимательский сектор стал определяющим элементом экономического роста развитых стран и их национальной безопасности.

Начало экономических реформ в постсоветских странах связано с развитием теории предпринимательства в условиях трансформационной экономики. Различным аспектам предпринимательской деятельности посвящены работы российских ученых Л. И. Абалкина, А. И. Агеева, В. С. Автономова, П. Г. Бунича, В. Бусыгина, Т. И. Заславской, А. Я. Лившица и др. В Республике Беларусь вопросы предпринимательства получили развитие в исследованиях М. И. Балашевича, С. А. Пелиха, А. И. Нехорошевой, В. Ф. Байнева и др.

В переходной (трансформационной) экономике предпринимательский сектор развивается под влиянием внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на различные стороны его деятельности. Внутренние факторы развития предпринимательства связаны с особенностями организационного построения субъектов хозяйствования и степенью развитости отношений собственности. Внешние факторы включают:

- природно-демографические возможности развития предпринимательского сектора, определяющие специализацию, размещение произ-

водства и возможности использования трудового потенциала;

- социально-экономический потенциал, обеспечивающий образовательный уровень и организацию предпринимательства, степень развитости рынка и конкуренции, уровень и характер распределения доходов, формирующих условия и степень предпринимательской активности;

- структурно-технологические факторы, обуславливающие характер и способы осуществления предпринимательской деятельности и создающие предпосылки для ее инфраструктурного обеспечения;

- политико-правовые факторы, определяющие устойчивость политических институтов, регулирующих взаимоотношения экономических контрагентов и обеспечивающих социальную интегрированность предпринимательства в общество, его дальнейшее развитие.

Успешность функционирования предпринимательства зависит от экономической среды. Она представляет обобщенную характеристику субъектов хозяйствования, их многочисленных взаимосвязей, инфраструктурных элементов и условий деятельности, направленных на получение максимальных доходов в рамках реализации общих для всей экономики целей. В процессе экономического развития степень влияния факторов может меняться, что заставляет предпринимательские структуры не только приспосабливаться к существующим условиям экономической среды, решая текущие задачи, но и непосредственно влиять на нее. Однако при всей самостоятельности субъектов хозяйствования каждый из них начиная с момента государственной регистрации осуществляет свою деятельность в соответствии с нормами и требованиями действующего законодательства, связан деловыми взаимоотношениями с контрагентами в пределах той экономической модели, которая формируется государством.

По опыту развитых стран можно сделать вывод, что предпринимательство вносит серьезные усилия в развитие своих стран. Так они дают 55–60 % ВВП, вносят в доходную часть бюджета 50 % средств, создают более 60 % рабочих мест.

В основе мероприятий по оказанию содействия малым предприятиям в странах с развитой и продвинутой переходной экономикой чаще всего лежит принцип «создания равных возможностей». Следовательно, ключевой вопрос можно сформулировать так: в чем заключается ущемление интересов малых предприятий по сравнению с более крупными предприятиями в Беларуси и как это можно устранить? К препятствиям на

пути развития малых предприятий, а значит, и малого бизнеса, относятся:

1) трудности с поставщиками и покупателями. Для малых предприятий, прежде всего в производственной сфере, трудно найти надежных поставщиков комплектующих изделий нужного качества и в достаточном количестве. Кроме того, малым предприятиям, в отличие от более крупных, реже предоставляется кредит поставщика. При продаже своей продукции вновь созданным малым предприятиям особенно сложно оценить платежеспособность своих партнеров и их желание платить. К тому же для малых предприятий Беларуси часто недостижимы два важных покупателя и поставщика: заграница и белорусские государственные организации, которые традиционно сотрудничают преимущественно с государственными или бывшими госпредприятиями, не всегда обращая внимание на обязывающие решения вышестоящих властей;

2) налоговое давление. Фактор налогового давления относится частично к проблеме недостаточности собственного капитала, частично к проблеме правовой незащищенности. Налоговая нагрузка на предприятиях в Беларуси в целом очень высока. При этом система налогообложения претерпевает значительные ежегодные изменения, за которыми очень сложно уследить, что позволяет контролирующим органам при проверках взимать в доход государства штрафы, многократно превышающие суммы самих платежей. В последнее время принят ряд постановлений, стимулирующих создание МП в сельской местности и в маленьких городах;

3) правовая незащищенность. Важнейшей проблемой развития малого бизнеса является отсутствие правовых гарантий, которые вытекают из возможности отстоять свои права через суд. Сегодня же для большинства малых предприятий хозяйственные суды в силу высоких пошлин просто недоступны. Для малого предприятия очень важны отношения с местными органами власти, например, для получения лицензий, производственных площадей или для того, чтобы не оказаться под чрезмерным давлением местных налогов и сборов. В то же время, согласно проведенным исследованиям, отношение местных властей к малым предприятиям очень разное: от открытой враждебности до конструктивной поддержки;

4) нехватка помещений и производственных площадей. Именно при решении этих проблем малые предприятия Беларуси находятся в особенно невыгодном положении, затрудняющем разви-

тие. Арендные договоры с более крупными предприятиями, учреждениями и даже ведомствами в большинстве случаев нестабильны. Редко бывает ясно, будут ли арендованные помещения через несколько месяцев все еще находиться в распоряжении арендатора, и сохранится ли та же арендная плата. Следствие этого — правовая неопределенность малых предприятий и снижение их готовности к инвестициям;

5) недостаток предпринимательских инноваций. Среди мелких предпринимателей в Беларуси высок удельный вес бывших руководящих работников государственных предприятий. Многие малые предприятия фактически существуют уже несколько лет, даже если некоторым из них приходилось неоднократно менять свою правовую форму или с целью экономии на налогах создаваться заново. Следовательно, они имели возможность накопить предпринимательский опыт. Правда, предпринимателям иногда недостает некоторых специальных знаний, например, по стандартизации или по патентному законодательству. Поскольку в прошлом предприниматели накапливали свой опыт преимущественно в замкнутых производственных «нишах», у них часто недостаточно и просто умения разрабатывать на базе новых идей конкретные проекты и воплощать их в жизнь. Ощущается дефицит знаний в области дизайна новых товаров и поиска партнеров, особенно среди научных и конструкторских разработчиков новой продукции;

6) нехватка специалистов. Сами руководители-предприниматели в большинстве своем с высшим образованием, как правило, техническим или экономическим. Однако среди наемных работников наблюдается довольно большая текучесть кадров: они часто не решаются полностью отказаться от своих старых рабочих мест на крупных предприятиях хотя бы ради того, чтобы не потерять предоставляемые там права на социальные услуги. Нередко они работают на малых предприятиях лишь на временной основе. Кроме того, предпринимателю рискованно нанимать «чужих». Поэтому многие работают с членами своих семей, друзей или бывшими коллегами по работе. Такая «кадровая политика» препятствует росту малых предприятий;

7) создание негативного имиджа предпринимателей. Негативное отношение к предпринимательству является одной из основных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в белорусской экономике. Неблагоприятный для развития «климат» заставляет большую часть бизнесменов переводить свое дело за

границу, многие из них уже имеют паспорта других стран, где основали свои фирмы, многие не переехали туда на жительство, но работают там.

По несколько сотен белорусских предпринимателей сейчас работают в Чехии и Литве, тысячи — в Польше и Украине, десятки тысяч — в России. Из республики идет интенсивная утечка предпринимательских умов — золотого интеллектуального фонда белорусского бизнеса;

8) банковская система и страхование. Из-за не развитости системы страхования появляется нежелание банков рисковать своими деньгами, выдавая кредиты для развития малого бизнеса. Дорогими являются и сами кредитные ресурсы, когда цена их достигает 10–20 % ставки кредитования, при разумной 3–5 %.

Предпринимательство как особая форма экономической активности, конкретная форма обеспечения самозанятости части населения и создания новых рабочих мест пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах (в странах, где отсутствует поддержка предпринимательства со стороны государства, большое распространение получает так называемое уличное предпринимательство).

Суть государственной (правительственной) поддержки сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

- консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1–3 года с момента образования организации);
- оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре определенных льгот (обычно в сфере налогообложения);
- оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

Государственной поддержкой охватываются обычно создаваемые предпринимательские структуры до момента их перехода из малых в категорию крупных предпринимательских организаций.

Для белорусской экономики, идущей трудным путем реформирования, задача развития и поддержки предпринимательства государством, прежде всего малых его форм в производственной сфере, одна из главных. Так на 01.01.2011 г. в Республике Беларусь функционировало около 80 000 малых предприятий, которые вносят в бюджет до 12 % неналоговых поступлений, создают 10 % рабочих мест и около 10 % ВВП стра-

ны. Чтобы достичь показателей развитых стран, нам надо иметь 35 000–40 000 МП на один миллион жителей страны, т. е. в условиях Беларуси 350 000–400 000 МП [1, с. 29]. Чтобы достичь таких показателей, надо по опросу предпринимателей создать соответствующие финансовые возможности. Опыт развитых стран показывает, что для создания одного МП требуется 50 000–100 000 долларов США капитала. Порядка 70 % такого капитала дает залог своей недвижимости. Поэтому так важно скорейшее внедрение ипотеки в Республике Беларусь, как и предписано решением 4-го Всебелорусского собрания. Для создания соответствующего капитала должны быть выдержаны следующие рамочные условия:

- инфляция равна или 0, или 1–2 % в год;
- курс валюты установлен по паритету покупательной способности и колеблется в пределах 1–2 % в год от него;
- денежная масса равна ВВП;
- масса кредитных ресурсов, вырабатываемых банковской системой за год, равна ВВП;
- капитализация фондового рынка не менее 60 % ВВП;
- режим конвертируемости валюты соответствует экономической ситуации;
- рентабельность реального сектора 30 % и выше.

Дальнейшее развитие предпринимательского сектора связано с комплексным совершенствованием нормативно-правовой базы, сокращением административных и иных ограничений, созданием максимально благоприятных условий для обеспечения кредитно-финансовыми, материально-техническими, информационными ресурсами субъектов малого и среднего бизнеса, участием их в научно-технических разработках наравне с субъектами крупного бизнеса.

Важно отметить, что не все трудности имеют место в каждом конкретном случае. Проблемы малого бизнеса в разных городах и регионах различны. Поэтому предпочтителен региональный подход к оказанию поддержки малым предприятиям. Кроме методов прямой поддержки развития сектора малого бизнеса, необходимо стабилизировать макроэкономическую ситуацию, создавая рыночные институты, внося коррективы в законодательство и налоговую политику в области предпринимательства и, что наиболее важно, воздействуя на отношение к предпринимательству со стороны общества в целом. Ведь пока в Беларуси не изменится подход к развитию малого предпринимательства, никакие программы поддержки малого бизнеса не будут эффективны.

Таким образом, подводя итог по вопросу, необходимо констатировать, что на фоне роста объемных показателей в развитии белорусской экономики достижения малого бизнеса выглядят скромно. О том, что его потенциал не реализован, говорят, итоги социально-экономического развития Беларуси за 2006–2010 гг. Признается, что малое предпринимательство является сферой, способной «обеспечить наиболее быстрый и значительный социально-экономический эффект», и обещает в следующей пятилетке минимизировать административные ограничения, обеспечить доступ к кредитно-финансовым ресурсам, упростить учет и оптимизировать отчетность. В результате вклад малого бизнеса в ВВП страны к 2010 г. должен достичь 35 % [1].

В стране отсутствуют такие эффективные и признанные в мире формы предпринимательского инновационного финансирования, как инвестиционные банки, венчурные фонды и другие. Венчурные инвестиции должны направляться на финансирование разработок и внедрение их в производство, продвижение на рынок новых изделий и технологий, создание новых и развитие действующих предприятий, укрепление производственного и рыночного потенциала инновационных фирм. Через эффективно работающие фонды коммерческие банки смогут кредитовать инновационные компании, выступающие на момент кредитования фактически или потенциально ведущими в своей области.

Необходимо развитие базовой предпринимательской инфраструктуры (инвестиционные фонды, страховые компании, финансово-промышленные группы, фондовый рынок и др.), которая является основой для перехода страны на устойчиво инновационный путь развития.

Важнейшей составляющей эффективного протекания инновационных процессов являются кадры. По оценкам экспертов, для успешного продвижения инновационных проектов в Беларуси должно быть около 7 тыс. специалистов в области управления инновациями. В настоящее время специалистов в области инновационного менеджмента вузы не готовят. Это одна из причин низкой инновационной активности предприятий и организаций.

Для развития малого бизнеса в Республике Беларусь должна быть создана единая система, включающая признание важной роли малого бизнеса со стороны общества, внимание со стороны власти и проведение постоянного диалога с представителями малого бизнеса, комплексная и эф-

фективно действующая система поддержки малого бизнеса.

Спецификой Республики Беларусь является то, что у нас в стране очень слабо налажена система взаимоотношений с крупными предприятиями.

Необходимо создать Центр субконтракции, где будет накапливаться и анализироваться информация о производственных возможностях и потребностях малых и крупных предприятий. Посредством взаимодействия с подобным центром малые и крупные предприятия смогут узнать о взаимных потребностях и более эффективно развить сотрудничество и производство. Мало внимания в нашей Республике уделяется и развитию научно-технического потенциала малых предприятий. Необходимо также расширять международное сотрудничество в сфере научно-технических разработок.

Альтернативной формой финансирования могут быть институты взаимного кредитования, которые необходимо развивать. У населения республики имеются личные сбережения, которые при обеспечении необходимых гарантий и стабильности могли бы направляться на развитие малого бизнеса. Кроме того, объединение капиталов самих предпринимателей расширяет доступ к взаимному финансированию при осуществлении хозяйственной деятельности.

Развитие рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь будет также способствовать решению проблем финансирования и технического обеспечения производства малыми предприятиями. Лизинговые компании не требуют такого большого количества подтверждений платежеспособности, как коммерческие банки, а предметом залога является само лизинговое имущество.

Создать республиканский бизнес-интернет-центр (портал) для обеспечения доступа субъектов малого предпринимательства к деловым информационным ресурсам в Интернете, к платным корпоративным и международным информационным сетям, а также к дистанционным средствам обучения и консультирования по вопросам инвестиционной поддержки, подготовки инвестиционных проектов.

Эти меры, безусловно, будут способствовать развитию предпринимательства в Республике Беларусь и созданию условий для устойчивого экономического роста.

Литература

1. Государственное регулирование предпринимательства и малого бизнеса / под ред. проф. С. А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2010 г. – 230 с.

*Материал поступил
в редакцию 29.09.2011*

Развитие научно-инновационной деятельности и коммерциализации научных разработок в вузах Беларуси

Данилевич Ольга Анатольевна,

аспирант кафедры экономики предприятий

Полесского государственного университета (г. Пинск, Беларусь)

В данной статье проведен краткий анализ состояния и перспектив развития научно-инновационной деятельности и коммерциализации научных разработок вузов в Республике Беларусь. На основании проведенного анализа автором выявлена необходимость организации в вузах нового структурного подразделения — отдела управления коммерциализацией интеллектуальной собственности вуза (ОУКИС), а также предложена новая форма коммерциализации научных разработок вузов и инноваций в стране — Фондовая биржа интеллектуальной собственности, которая позволит создать благоприятную конкурентную среду и организовать привлечение внебюджетных источников финансирования научно-инновационной деятельности вузов.

The short analysis of conditions and prospects of scientific innovative work's and scientific implementations' commercialization in the Republic of Belarus has been carried out in this article. Using of execution analysis, the author reveals necessity of the organization for high schools of new structural division — department of management by commercialization of intellectual property of high school (DMCIP), and also the new form of commercialization of scientific workings out of high schools and innovations in the country – Stock-market of intellectual property which will allow to create the favorable competitive environment and to organize attraction of universities' scientific innovative work extrabudgetary financing sources.

В предоставленном научном исследовании мы рассматриваем процесс коммерциализации вузами своих научных разработок как один из основных элементов, способствующих их научно-инновационному развитию. Данная прогрессивная сфера деятельности вуза позволяет вывести на рынок наукоемкой и другой продукции результат научных исследований в виде интеллектуального продукта. На этапе выхода на рынок осуществляется процесс коммерциализации научных разработок, получение вузом коммерческого эффекта, а также происходит признание или непризнание новых разработок потребителями, то есть определяется реакция рынка на нововведения.

В настоящее время под коммерциализацией чаще всего понимают построение бизнеса, базирующегося на результатах научных исследований, в котором, как правило, могут принимать участие и сами авторы, создатели данного продукта, без обязательного участия иностранных партнеров [1, с. 11]. Однако интерпретация термина «ком-

мерциализация» пока не устоялась. Некоторыми авторами этот процесс рассматривается как один из видов инновационной деятельности. Указанные два процесса близки, т. к. используют в своей основе научные идеи и разработки. Другие (зарубежные) исследователи рассматривают коммерциализацию как элемент трансфера технологий, где потребитель (покупатель) оплачивает владельцу технологии (который может и не быть собственником разработчиком) вознаграждение в определенной форме и размерах, устанавливаемых взаимосогласованными условиями договора. Отдельные авторы считают, что коммерциализация предполагает поиск, экспертизу и отбор разработок для финансирования, привлечение инвестиций, распределение и юридическое закрепление прав на будущую интеллектуальную собственность между всеми участниками процесса, управление научным проектом, внедрение результатов в производство, дальнейшую модификацию и сопровождение интеллектуального продукта.

Согласно концепции Т. Е. Мжачих [2, с. 11], определим понятие «научно-инновационной деятельности», которую будем понимать как процесс, сконцентрированный на создании новых научных знаний, реализации результатов законченных научных исследований и разработок в новых или усовершенствованных продуктах или технологических процессах с целью их коммерциализации и практического внедрения.

Сама же научная разработка, по мнению А. А. Румянцева, представляет собой набор научно-технической документации, опытный образец, прототип (прообраз продукта) [3, с. 17].

Наиболее полно, на наш взгляд, определение сущности коммерциализации научных разработок и технологий рассматривается отдельными авторами [1, с. 12] как процесс, связанный с инновационной деятельностью, инновационным процессом, в ходе которых научный результат или технологическая разработка реализуются с получением коммерческого эффекта. То есть потребитель или заказчик оплачивает интеллектуальный продукт, а разработчик и наука получают столь необходимые финансовые ресурсы. Таким образом, по мнению авторов [1, с. 12], суть процесса коммерциализации состоит в построении «устройства для генерации денег» — т. е. в создании бизнеса, позволяющего организовать устойчивые финансовые потоки.

Вузовская наука обладает тем потенциалом, который является основой малого высокотехнологичного предпринимательства на основе коммерциализации научных разработок, так как здесь происходит преобразование научных знаний в идеи и разработки, которые способны в будущем превратиться в товары народного потребления. В вузовских структурах созданы благоприятные условия для интеллектуального труда, сосредоточены основные ресурсы.

Проведем краткий анализ сложившейся ситуации в области осуществления вузами научно-инновационной деятельности и коммерциализации своих научных разработок.

Согласно официальной статистике, в республике научно-исследовательскую деятельность осуществляют около 32 тыс. чел. в 468 организациях — институтах Национальной академии наук Беларуси, вузах, научно-исследовательских институтах, конструкторских бюро, промышленных и иных организациях [4, с. 494, 492]. Беларусь входит в число лидеров по разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов, программных продуктов для ЭВМ. Страна, по данным Всемирного банка, по

значению индекса экономики знаний занимает 59-е место в мире и 3-е в СНГ. А по уровню образования и развития информационно-коммуникационных технологий среди государств СНГ республика является безусловным лидером [5].

Координирующую функцию в РБ по организации исследовательского процесса в стране выполняют научно-технические программы, обеспечивая тем самым целостность и непрерывность инновационного цикла. По данным ГКНТ, источниками финансирования выполнения научно-технических программ являются преимущественно средства республиканского бюджета (59,1 %), а также средства других источников (40,9 %).

Значимой структурной особенностью научного потенциала нашей страны является то, что 81,5 % исследователей сосредоточены в столичном регионе (городе Минске (72,1 %) и Минской области (9,4 %)), что говорит о неравномерности его распределения по регионам республики. Та же ситуация наблюдается и с числом организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками — 71 % находится в столичном регионе республики [рассчитано по: 4, с. 493, 495].

Рассмотрим отдельные показатели организаций, выполнявших научные исследования и разработки в РБ за период 2007–2010 гг., которые приведены в табл. 1 [рассчитано по: 4, с. 492].

Из таблицы 1 видно, что доля вузов среди всех научных организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками, незначительна (9,2 %) и имеет тенденцию снижения, в том числе и в 2010 году она вновь снизилась на 0,4 % в сравнении с предыдущим годом, что свидетельствует о достаточно низком уровне научно-исследовательской деятельности, осуществляемой вузами, которая не соответствует имеющемуся научному потенциалу.

Далее проанализируем относительные показатели численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по секторам деятельности в РБ за период 2007–2010 гг., которые приведены в таблице 2 [рассчитано по 4, с. 493].

Как следует из таблицы 2, за исследуемый период времени доля численности работников, выполнявших научные исследования и разработки в секторе высшего образования, остается весьма низкой. Это говорит о том, что при осуществлении своей деятельности вузы не уделяют должного внимания и значения проведению научных исследований и разработок.

В Республике Беларусь пока еще не сформированы рамочные условия, которые позволили бы эффективно осуществлять научно-иннова-

Таблица 1 — Распределение научно-исследовательских организаций по удельному весу,
по типам организаций, за период 2007–2010 гг., %

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Число организаций – всего	100	100	100	100
в том числе:				
Научно-исследовательские организации	51,2	50,5	25,6	22,7
Конструкторские, проектно-конструкторские, технологические организации	10	10	8,3	7,5
Проектные и проектно-изыскательские организации строительства	1,5	1,8	2,2	1,9
Опытные (экспериментальные) организации	0,3	0,3	2,0	2,8
Учреждения, обеспечивающие получение высшего образования	13,2	13,4	9,6	9,2
Промышленные организации	20	19,8	20,6	24,1
Прочие	3,8	4,3	31,7	31,8

Таблица 2 — Распределение персонала, занятого научными исследованиями и разработками,
по секторам деятельности в РБ, за период 2007–2010 гг., %

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Численность персонала – всего	100	100	100	100
в том числе по секторам деятельности:				
Государственный	45,6	44,1	30,5	26,1
Коммерческих организаций (предпринимательский)	43,9	45,5	60,3	64,7
Высшего образования	10,5	10,4	9,2	9,2

ционную деятельность подведомственным Министерству образования организациям. Поэтому сформулированные в Концепции развития научно-инновационной деятельности в системе Министерства образования РБ на 2007–2010 гг. *основные проблемы вузов, научных организаций и научно-инновационных предприятий*, с которыми они сталкиваются в этой сфере, остаются актуальными и на сегодняшний день, их можно свести к следующему [6]:

– *низкий уровень расходов на проведение НИОКР*. Наукоемкость ВВП за 2007–2010 гг. составляла 0,96–0,70% [4, с. 496], когда в развитых странах этот показатель достигает 2–3 % и более;

– *слабо развитая инфраструктура инновационной деятельности*. Большинство субъектов инновационной инфраструктуры ощущают нехватку финансирования, недостаток квалифицированных кадров, имеют в своем распоряжении слабую материально-техническую базу и пр.;

– *налоговая система в сфере инновационной деятельности не несет в себе стимулирующего характера*. Так, в научно-инновационной сфере общая налоговая нагрузка превосходит таковую в промышленной сфере и в целом по республике;

– *незначительная инновационная активность и инновационная восприимчивость белорусских предприятий*;

– *отсутствие высококвалифицированных специалистов (менеджеров) в области управления инновационными проектами*;

– *отсутствие действенной системы управления интеллектуальной собственностью в вузах*. По-прежнему низким остается уровень лицензионной торговли правами на использование ОПС (объектов права промышленной собственности), созданных в вузах. Около 3% рынка лицензионной торговли (патентные и беспатентные лицензии) изобретениями и секретами производства (ноу-хау) не соответствуют высокому научно-техническому потенциалу, созданному в системе высшего образования. Другой более эффективной формой передачи технологий является совместное патентование, которое широко применяется в таких вузах, как БНТУ, БГУ, ПГУ, БГТУ и некоторых других. Большинство вузов и научных организаций недостаточно уделяется внимания охране ОИС (объектов интеллектуальной собственности) при осуществлении международной научно-технической деятельности, вслед-

ствие чего права на результаты интеллектуальной деятельности необоснованно переходят зарубежным партнерам [7, с. 50–51]. А также существует еще ряд других нерешенных проблем вузов в сфере управления ОИС и их охраны, которые связаны с проведением экспертизы изобретений при патентовании на предмет их экономической перспективности, отсутствием в вузах организационной структуры управления ИС (интеллектуальной собственностью), недостатком средств у вузов для патентования ОПС за рубежом, низкой правовой культурой сотрудников вузов при решении вопросов использования служебных ОИС. В связи с этим на первый план выходит не столько проблема создания ОИС, сколько проблема, связанная с эффективностью их использования с целью максимального извлечения прибыли [6];

– *состояние материально-технической базы вузов*, которое ввиду значительного износа оборудования (от 30 до 70 %) требует обновления и выступает серьезным фактором, сдерживающим развитие научно-инновационной деятельности. Поэтому на базе вузов образуются центры коллективного пользования с целью эффективной и рациональной эксплуатации дорогостоящего научного оборудования.

На сегодняшний день в системе Министерства образования сформированы все предпосылки для развития научно-технической и инновационной деятельности, где имеется сформированная инновационная инфраструктура, которая представлена 33 субъектами [8] и охватывает почти все университеты. 12 лет тому назад она начала формироваться путем создания вузовских центров трансфера технологий, бизнес-центров, маркетинговых центров, деятельность которых сегодня координирует Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских работ (МЦМ НИР), действующий в составе Научно-технологического парка БНТУ «Политехник» (ранее «Метолит»). Деятельность данного центра позволила расширить взаимоотношения вузов с промышленными предприятиями республики, развить международное научно-техническое сотрудничество, что способствует привлечению внебюджетных средств университетами, и позволяет увеличить тем самым объемы финансирования научных исследований.

Ученые вузов выступают исполнителями около 800 заданий (более 40 %) государственных программ фундаментальных и прикладных научных исследований. По 21 программе из 37 (57 %) вузы являются головными организациями. Уни-

верситеты владеют около 20 % действующих патентов на изобретения в Беларуси [9].

В настоящее время главной составляющей коммерциализации инноваций вузов выступают международные контракты и договоры на поставку научной продукции [6]. По данным ГКНТ, белорусские вузы взаимодействуют с 58-ю научными организациями стран мира в рамках более 700 научных и научно-технических договоров, в сфере которых наиболее значительными научными партнерами выступают Россия (заключено 43 % внешнеторговых сделок), Германия, Китай и др. В 2009 году вузы принимали участие в проведении совместных исследований с зарубежными университетами и научными организациями в рамках 788 договоров, в 2008 году — 881. Лидерами в осуществлении внешнеэкономической деятельности выступают: БГУ — 87 контрактов (20 стран) и БГУИР — 21 контракт (9 стран). Так в 2009 году общий объем средств от реализации научно-технической продукции по международным контрактам составил 4 млн. 300 тыс. долл. США.

Вместе с тем, существующий уровень организации и эффективности научной деятельности вузов не в полной мере соответствует современным тенденциям развития науки и технологий в сфере деятельности будущих специалистов, а также имеет место негативная тенденция «старения» научных кадров высшей школы, наблюдается отрицательная динамика подготовки кандидатов и докторов наук [10, с. 104]. По-прежнему остается актуальной проблема низкого уровня востребованности результатов деятельности «вузовской науки» в промышленной, социальной и других сферах, внедрения этих результатов в образовательный процесс, а также развития исследовательской и опытно-экспериментальной базы вузов [9].

Для расширения связей вузовской науки с промышленностью Министерство образования с 2007 года внедрило новую форму сотрудничества — проведение контактно-кооперационных бирж тематического характера вузовских ученых и специалистов промышленных предприятий (инженеров, технологов, конструкторов). Кооперационные биржи выступают одним из действенных инструментов расширения научной и коммерческой кооперации университетов, крупных компаний и представителей малого и среднего бизнеса, где в течение нескольких часов индивидуальных переговоров можно обсудить технологические проблемы, обменяться подробной информацией по максимальному количеству раз-

работок в конкретной области, изучить успешно зарекомендовавшие себя в других сферах технологии [9].

Также на базе Министерства образования создан и успешно развивается Информационно-маркетинговый узел (ИМУ) www.imu.metolit.by, который представляет собой своеобразную виртуальную «биржевую» площадку в сети Интернет, главной целью которой является содействие оперативному удовлетворению покупательского спроса на коммерческие предложения университетов. Сегодняшний потенциал университетов представлен около 1500 проектами, готовыми или близкими к коммерциализации, в том числе из них около 10 % — это те разработки (коммерческие предложения университетов), которые уже зарекомендовали себя на рынке и которым необходим поиск новых потребителей. На площадке ИМУ работает система on-line переговоров, посетителями являются представители 59 стран СНГ, Европы, Азии. Лидирующие позиции занимает Россия, Беларусь, Соединенные Штаты [11].

Ввиду отсутствия бюджетного финансирования вузами несвоевременно выполняются запланированные проекты по созданию субъектов инновационной инфраструктуры [11].

До 2009 года вузы не имели возможности создавать инновационные предприятия, за исключением БГУ, которому, согласно утвержденному Уставу Указом Президента РБ № 334 от 16.06.1999 г., было разрешено учреждать предприятия. Позже был подписан Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2009 г. № 123 «О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь», позволяющий создавать вузам инновационные предприятия для реализации своих научных разработок и предусматривающий значительные льготы и условия работы для создаваемых предприятий. Однако, учитывая высокий уровень налоговой нагрузки в стране [12] и отсутствие благоприятной среды для создания СИИ (субъектов инновационной инфраструктуры), полагаем предоставленные Указом льготы недостаточными для обеспечения необходимой поддержки СИИ на начальном этапе их функционирования.

На сегодняшний день СИИ существуют в основном за счет средств из государственного бюджета, выделяемых в рамках финансирования научно-исследовательских проектов, важность которых не всегда верно оценивается и, следовательно, финансируется. В этом случае альтернативой решения данного вопроса могут выступить денежные средства, полученные самими пред-

приятиями, вузами, НИИ (научно-исследовательскими институтами) в пределах существующих источников для тех же целей.

В вузах научно-исследовательской и инновационной деятельностью занимаются, как правило, научно-исследовательские части (НИЧ), научно-исследовательские секторы, отделы (НИС(О)), управление науки. На сегодняшний день в функции НИЧ (НИС) вузов входит и коммерциализация научных разработок, выполняемая неэффективно в связи с тем, что подразделения стремятся охватить сразу всю инновационную деятельность, что является крайне сложным даже в пределах отдельного учебного заведения.

Поэтому, нами предлагается реализовать инновационную стратегию вуза путем преобразования существующих структур и выделения из их состава отдела управления коммерциализацией интеллектуальной собственности вуза (ОУКИС). Таким образом, в структуре вуза организуется специальное подразделение, состоящее из штата специалистов с необходимыми квалификационными навыками, в функции которого будет входить решение следующих вопросов:

- создание и накопление баз данных научных исследований и разработок вуза, ведение реестра научных разработок, обеспечение быстрого доступа к ключевой информации;
- определение возможности использования ОИС вуза в научно-исследовательской и образовательной деятельности учреждения;
- участие в инновационном процессе, организация процесса коммерциализации научных разработок вуза;
- разработка технико-экономического обоснования научной разработки, составление бизнес-плана;
- осуществление активного маркетинга ИС вуза, реклама перспективных разработок, сбыт (продвижение) продукции на рынок;
- разработка тактики и стратегии использования ИС вуза;
- патентование научно-технических результатов, обеспечение и контроль охраны ИС;
- сбор и распределение доходов от лицензирования и сертификации продукции;
- взаимодействие с внешними контрагентами (предприятия, научные организации НАН, отраслевые научные организации, патентные фирмы, органы власти), а также сотрудничество и обмен опытом с подобными подразделениями других вузов;
- организация МИП (малого инновационного предприятия);

– содействие и участие в подготовке профессиональных менеджеров инновационной деятельности (инновационных менеджеров) в вузе, т. е. оказание помощи в решении главной проблемы коммерциализации — кадрового аспекта.

Наличие подобного подразделения (ОУКИС) в вузе позволит обеспечить баланс научных и экономических интересов — сочетание научного знания и опыта с практическими навыками коммерциализации. Существенными преимуществами предлагаемого нами подхода является то, что основные усилия специалистов ОУКИС будут сконцентрированы непосредственно на осуществлении процесса коммерциализации. Предлагаемое подразделение (ОУКИС) должно стать основным звеном вуза, организующим как внутренние связи процесса коммерциализации, так и внешние.

Большинство научных исследований в вузовской среде находятся в своем зачаточном, незавершенном состоянии и, таким образом, являются не готовыми к коммерциализации. И это реально существующая на сегодняшний день проблема коммерциализации научных разработок белорусских вузов, которая и является как раз основной компетенцией предлагаемого структурного подразделения, занимающегося решением существующих вопросов коммерциализации именно в вузовской среде.

Таким образом, реализация инновационной стратегии вуза путем организации отдела управления коммерциализацией интеллектуальной собственности в структуре высшего учебного заведения позволит выполнять более эффективное и непрерывное управление ИС вуза, осуществлять коммерциализацию перспективных научных разработок, обеспечивая тем самым наиболее полное использование экономического потенциала существующей ИС учреждения. А также это позволит получить (организовать) дополнительный внебюджетный источник финансирования, столь необходимый вузу при осуществлении его научно-инновационной и прочей деятельности. К тому же эффективная коммерциализация научных разработок на уровне вуза и страны в целом будет способствовать повышению престижа науки среди молодежи и увеличению уровня материальной обеспеченности ученых.

В отношении процессов коммерциализации в нашей стране, несмотря на огромные возможности, которые таит в себе рынок интеллектуального капитала, можно сказать, что наблюдается весьма неутешительная картина, которая обусловлена крайне слабыми механизмами и низким уровнем коммерциализации инновационных

проектов. Причины сложившейся ситуации связаны с целым комплексом проблем [12, 13]: отсутствие благоприятной конкурентной среды; неразвитый фондовый рынок, в том числе и рынок венчурного капитала как важнейшие источники финансирования и поддержки рискового предпринимательства, известные мировой практике; высокие ставки по кредитам; слабо развитая инновационная инфраструктура и пр. По-прежнему имеются трудности и противоречивые правовые режимы в законодательстве.

Известно, что для того, чтобы обеспечить поддержание высоких темпов развития экономики страны, необходимо применение результатов научных разработок. В настоящее время в РБ размеры государственного финансирования научных работ не позволяют в полной мере использовать научный потенциал. Для развития деятельности в области коммерциализации инноваций необходима разработка новых методов во взаимодействии основных участников в данном процессе.

В процессе коммерциализации инноваций взаимодействуют следующие основные участники:

- научные организации (авторы (коллективы авторов) разработок), которые выступают источником исследований, разработок, инноваций;
- потенциальные инвесторы (государственные (негосударственные) и международные фонды, гранты, программы; промышленные организации; инвестиционные, венчурные фонды; банки и пр.), которые являются источником финансирования разработок и их продвижения;
- предприниматели, которые, с одной стороны, выступают потенциальными потребителями инноваций, а с другой — посредниками (бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные бизнес-центры, ЦТТ и пр.) между научными организациями и инвесторами, осуществляющими поиск, передачу технологий и привлечение финансовых средств;
- государство, которое, как системообразующий элемент, организует деятельность и формирует нормативно-правовое поле.

Тем не менее, несмотря на отмеченную успешную деятельность технопарков в нашей стране [14], активное проведение в последнее время различных ярмарок, выставок инноваций, следует заметить, что до сих пор так и не создано постоянно и эффективно функционирующей структуры по привлечению инвестиций в коммерциализацию ОИС и инноваций.

Способствующая развитию высокотехнологического бизнеса инновационная инфраструктура требует создания определенного набора коммер-

ческих структур, которые бы обеспечивали приток частных инвестиций в этот сектор. Приведенный нами анализ сложившейся ситуации в области коммерциализации инноваций в РБ показывает, что необходима проработка новых способов коммерциализации инноваций. Одним из таких новых способов, на наш взгляд, может стать фондовая биржа интеллектуальной собственности (ФБИС).

Новизна предлагаемого нами подхода состоит в том, что главным ресурсом (интеллектуальным капиталом) ФБИС будет выступать интеллектуальная собственность. Механизм коммерциализации ОИС и инноваций на ФБИС состоит в следующем. Структура биржи состоит из двух основных частей — «консультационной» и «торговой».

Консультационная часть (КЧ) биржи занимается решением вопросов, связанных с оценкой поступающих инновационных проектов, осуществляет дальнейшую разработку их бизнес-планов, производит регистрацию акционерных обществ на основе научных проектов, информирует инвесторов о перспективах имеющихся инновационных проектов и т. д. Работа консультационной части завершается на этапе предоставления на биржу акций (облигаций) нового акционерного общества для их первичного размещения.

Торговая часть (ТЧ) биржи занимается решением традиционных и основных для фондовой биржи задач — организация торговли ценными бумагами (акции, облигации) и другими финансовыми инструментами, включая также проведение процедур листинга (правила допуска ценных бумаг эмитента к торговле на бирже) и делистинга (правила исключения их из торговли) в отношении эмитентов ценных бумаг. Помимо ценных бумаг вновь организуемых акционерных обществ на бирже, как правило, торгуются и ценные бумаги уже существующих организаций. На основании заявок от своих клиентов фондовыми брокерами совершаются сделки, которые позволяют инвесторам как приобрести интересующие их ценные бумаги высокотехнологичных организаций, так и выйти из инвестиций, продав ценные бумаги и зафиксировав полученную прибыль.

Деятельность консультационной и торговой частей биржи несет в себе разные по степени и видам риски. Риски консультационной части биржи будут существенно выше торговой в связи с тем, что большая часть ее работы оплачивается не денежными средствами, а пакетами ценных бумаг вновь образуемых акционерных обществ. Поэтому с целью обеспечения надежности и ста-

бильности функционирования биржи будет целесообразным выделить консультационную часть от торговой, и учредить ее в виде отдельного юридического лица, в качестве самостоятельного структурного подразделения. И в тоже время оба эти структурные подразделения биржи будут работать на реализацию и достижение единой цели.

Среди потенциальных участников биржи можно выделить три основные группы:

- научные организации (инноваторы) — юридические и физические лица как основные поставщики инновационных проектов, новаторских идей, научных разработок, технологий, патентов, которые также могут быть и учредителями биржи. К ним можно отнести вузы, научно-исследовательские организации, промышленные организации и пр.;

- фондовый брокер, которым является лицо, выполняющее посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиентов на основании договора комиссии или поручения;

- потенциальные инвесторы, участие которых будет определяться наличием выгодных проектов для финансирования и удобством работы с предоставляемой информацией.

Финансирование деятельности самой биржи может осуществляться за счет: продажи акций фондовой биржи, предоставляющих право вступать в ее члены; систематических членских взносов ее участников; биржевых сборов с каждой сделки, выполненной на бирже; прочих доходов от ее деятельности [15, с. 61].

Интересами научных организаций могут выступать:

- создание дополнительного механизма привлечения внебюджетных денежных средств (инвестиций) в научные разработки, что повышает тем самым вероятность финансирования этих работ;

- организация новых способов коммерциализации ИС (в этом случае, к примеру, заниматься решением вопросов коммерциализации научных разработок вузов на фондовой бирже может предлагаемое нами новое структурное подразделение вуза — отдел управления коммерциализацией ИС);

- возможность подготовить научные (инновационные) проекты в таком виде, который будет наиболее приемлем для инвесторов, не затрачивая при этом дополнительные финансовые ресурсы (экономия финансовых средств);

- владельцы ИС при удачной реализации проекта получают часть прибыли от внедрения полу-

ченных разработок (технологий) либо прибыль от реализации принадлежащих им ценных бумаг.

Интересами фондовых брокеров могут выступать:

- появление новых финансовых инструментов, которые позволят увеличить им и их клиентам объемы торгов, и, соответственно, повысить доход брокера за счет увеличения количества совершаемых сделок;
- привлечение дополнительных клиентов, что позволит получить дополнительный доход от оказания услуг.

Интересами инвесторов могут выступать:

- создание нового механизма вложения инвестиций в ценные бумаги высокотехнологичных организаций. Важно заметить, что для частных инвесторов, располагающих незначительными финансовыми средствами, данный механизм является единственным;
- возможность уменьшить свои инвестиционные риски за счет вложений в различные научные разработки (диверсификация рисков) путем частичного финансирования научных проектов;
- дополнительная возможность выйти из инвестирования проектов путем продажи ценных бумаг;
- доступ к обширной информационной базе научных проектов, предоставленных в понятном и требуемом ими виде; консультации квалифицированных специалистов по интересующим вопросам купли-продажи ценных бумаг;
- возможность принимать своевременные решения о покупке или продаже ценных бумаг благодаря оперативному информированию о ходе реализации проектов и пр.

Государство не является участником фондовой биржи, однако его интересы в этом случае могут состоять в следующем:

- создание нового механизма вложения инвестиций в белорусскую науку, который позволит реализовать проекты, внедрение которых будет содействовать экономическому развитию страны;
- происходит объективная оценка реальной перспективности научных разработок, которая подтверждается финансовым рынком;
- возможность обеспечения возвратности государственных средств, полученных от реализации пакетов акций финансируемых государством организаций и реинвестирования их в научные исследования, что позволит увеличить размеры бюджетного финансирования белорусской науки.

Необходимо отметить, что главная особенность государства в отношении предпринима-

тельской деятельности в сфере коммерциализации инноваций состоит в том, что оно выступает «катализатором» инновационного процесса. И связано это, прежде всего с тем, что наукоемкие разработки содержат дополнительные этапы научных исследований, опытно-конструкторских и технологических работ, испытаний и т. п., для выполнения установленной последовательности которых необходимо сквозное финансирование по всем видам работ жизненного цикла продукции, начиная от исследований и разработок до серийного производства и эксплуатации. Поэтому в данном случае без государственного участия невозможно обеспечить эффективное функционирование такой системы. Как нами было отмечено ранее, оно выступает в качестве системообразующего элемента, который формирует нормативно-правовое поле в стране и тем самым устанавливает «правила игры».

Направления посреднической деятельности фондовой биржи ИС:

- обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, оказание посреднической деятельности при их продаже (покупке);
- установление рыночных цен на ценные бумаги (определение цены равновесия между спросом и предложением на ценные бумаги) и распространение необходимой (соответствующей) информации о них;
- поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ИС;
- квалифицированные консультации участников биржи и предоставление информационных материалов по любым вопросам, касающимся биржевых торгов и инновационной деятельности (законодательная база, нормативные акты), что возможно получить через обратную связь с брокером и новостную ленту биржи;
- посредническая деятельность консультационной части биржи при подборе обучающих программ по «Основам инновационного менеджмента», где в разделе «Обучение», оставив свою заявку, все желающие могут пройти обучение по выбранной программе из представленных вузов в области инновационного менеджмента. (Отметим, что данное наше предложение, как вариант направления деятельности биржи, требует дальнейшей более детальной проработки и анализа своей перспективности и уместности на бирже). К примеру, этой деятельностью на бирже может заниматься технологический брокер — специалист в области инновационного менеджмента.

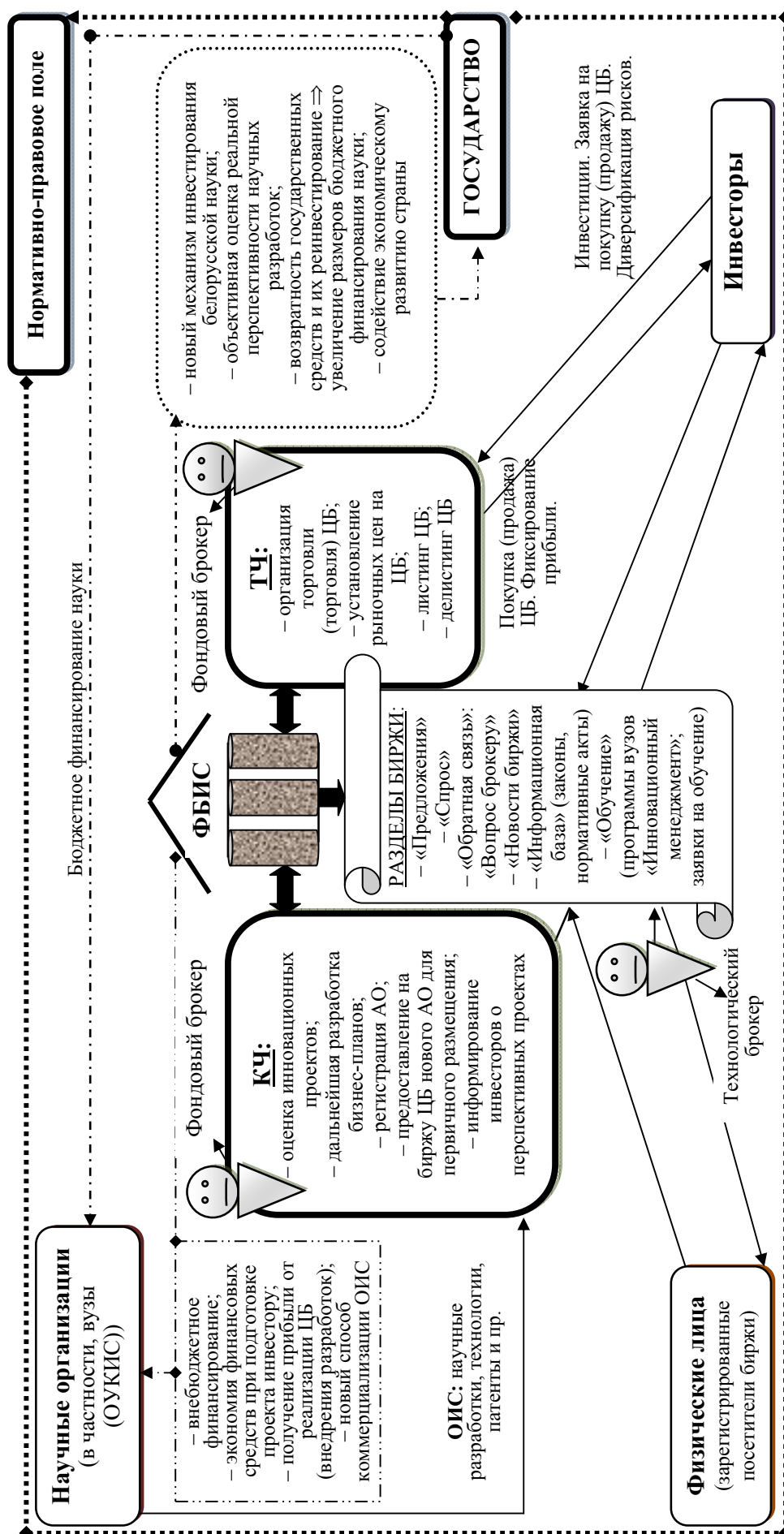


Рисунок. ФБИС как новая форма коммерциализации ИС
Источник: собственная разработка

Рассмотрим схематически на рисунке изложенный нами материал по коммерциализации ИС на фондовой бирже.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в нашей стране сделаны первые шаги в направлении создания биржи, однако заметим, что это отнюдь пока не биржа, а лишь виртуальная «биржевая» (информационная) площадка в сети Интернет (www.imu.metolit.by), где осуществляется содействие оперативному удовлетворению покупательского спроса на коммерческие предложения университетов [9]. Сегодня в РБ так называемая «биржа интеллектуальной собственности» (БИС) представляет собой лишь раздел Национального центра интеллектуальной собственности (НЦИС), причем находящийся в стадии опытной эксплуатации. Данный раздел (www.belgospatent.org.by) предоставляет возможность ознакомиться заинтересованным компаниям, в том числе и зарубежным, с действующими патентами Республики Беларусь на изобретения, коммерческими предложениями правообладателей в отношении лицензирования, уступки и других форм коммерциализации принадлежащих им изобретений, а также с изобретениями, которые признаны Национальным центром интеллектуальной собственности перспективными [16]. В РБ вопросами защиты прав на интеллектуальную собственность, вовлечением ОИС в коммерческий оборот и получением прибыли с таких проектов занимается НЦИС. Однако, по мнению председателя ГКНТ Игоря Войтова, такой работы недостаточно на сегодняшний день, чтобы решить проблему защиты ИС и вопросы ее коммерциализации [17].

Таким образом, в связи с недостаточно развитой инновационной инфраструктурой и отсутствием между всеми участниками инновационной деятельности инструментов кооперационной связи в нашей стране отсутствует эффективно действующий рыночный механизм коммерциализации инновационных продуктов. Поэтому, учитывая сложившуюся ситуацию, мы предлагаем особый субъект инновационной инфраструктуры как новую форму коммерциализации ОИС — фондовая биржа интеллектуальной собственности, которая ко всему воплощает в себе законность, открытость и контролируемость инновационной деятельности.

В современных рыночных условиях представляется уже нереальным существование вузов лишь на основе бюджетного финансирования. Поэтому осуществление вузами предпринима-

тельской деятельности путем коммерциализации своих научных разработок позволяет решить не только финансовый аспект вопроса, но и удовлетворить общественные интересы, вырабатывая конкурентные и ценовые преимущества вуза. Отметим, что без построения и функционирования эффективной инновационной инфраструктуры в стране невозможно обеспечить переход Республики Беларусь на инновационный путь развития. А успех построения экономики инновационного типа, соответственно, определяется привлечением необходимых финансовых ресурсов в сферу науки и производства.

Литература

1. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок : учеб. пособие / В. А. Антонец [и др.]; под общ. ред. К. А. Хомкина. – М. : «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.
2. Мжачих, Т. Е. Совершенствование системы инновационной деятельности российских вузов: социологический подход : дис... канд. соц. наук: 22.00.03/ Т. Е. Мжачих. – М., 2010. – 150 с.
3. Румянцев, А. А. Коммерциализация научной разработки / А. А. Румянцев. – Институт проблем региональной экономики РАН. – СПб. : Наука, 2008. – 112 с.
4. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2011 / Национальный статистический комитет РБ. – Минск, 2011. – 634 с.
5. Научный потенциал Беларуси // Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://export.by>. – Дата доступа : 18.02.2011 г.
6. Концепция развития научно-инновационной деятельности в системе Министерства образования Республики Беларусь на 2007–2010 гг. / [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.minedu.unibel.by/sm.aspx?guid=22443>. – Дата доступа : 21.08.2011 г.
7. Нечепуренко, Ю. В. Управление интеллектуальной собственностью в научно-образовательной сфере / Ю. В. Нечепуренко. – Минск : БГУ, 2009. – 239 с.
8. Инновационная инфраструктура Министерства образования Республики Беларусь // Официальный сайт Межвузовского центра маркетинга научно-исследовательских разработок (МЦМ НИР) [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.icm.by/_private/News_r.html. – Дата доступа : 06.04.2011 г.
9. Интеграция высшего образования и науки путь к инновациям / Наука и инновации [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.innosfera.org/node/297>. – Дата доступа : 29.08.2011 г.
10. Марков, А. В. Стратегия и механизм реализации инновационной политики Беларуси : дис... д-ра

экон. наук: 08.00.05 / А. В. Марков. – Минск, 2006. – 257 с.

11. Об итогах работы Министерства образования за 2010 год и основных задачах на 2011 год / Министерство образования РБ [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.minedu.unibel.by/print.aspx?guid=42283>. – Дата доступа: 29.08.2011 г.

12. Коммерциализация технологий и развитие малого инновационного предпринимательства в Республике Беларусь: условия, институты, перспективы : материалы международной конференции по развитию национальной конкурентоспособности, созданию условий для инновационного пути развития и формирования экономики, основанной на знаниях / под ред. И. В. Войтова [и др.]. – Минск : ГУ БелИСА, 2009. – 148 с.

13. Витязь, П. Наука — коммерциализация — конкурентоспособность / П. Витязь, С. Дедков // Наука и инновации. – 2011. – № 6. – С. 31–35.

14. Пять новых организаций включены в инновационную инфраструктуру Беларуси // БелИСА [Элек-

тронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.belisa.org.by/ru/guestbook/feedback/>. – Дата доступа : 02.12.2010 г.

15. Золотогоров, В. Г. Экономика : энциклопедический словарь. – Минск : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.

16. Официальный сайт Национального центра интеллектуальной собственности РБ [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.belgospatent.org.by/index.php?option=com_content&view=article&id=447. – Дата доступа : 21.08.2011 г.

17. Создание ряда инновационных холдингов планируется в Беларуси в текущей пятилетке / Пресс-служба Правительства Беларуси // Посольство РБ в РФ [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.embassybel.ru/news/cbcc5855796d.html>. – Дата доступа : 21.08.2011 г.

*Материал поступил
в редакцию 30.09.2011*

Слово о политике и «политической элите»

Акулов Валентин Леонидович,

доктор философских наук,

профессор Минского государственного лингвистического университета,

член-корреспондент Международной академии организационных и управленческих наук

(г. Минск, Беларусь)

В статье вскрывается сущность политики и политической деятельности как регулятора общественных процессов. Подвергается критическому анализу современные представления о политике и основанная на этих представлениях политическая практика.

In article the essence of a policy and political activity as regulator of public processes is opened. Is exposed to the critical analysis modern representations about the politician and the political practice based on these representations.

— Фемистоклюс, хочешь быть посланником?

— Хочу, — отвечал Фемистоклюс, жуя хлеб и болтая головой направо и налево».

Н. В. Гоголь, Мертвые души

Как человеку, причастному к науке, мне хорошо известно, в каких муках рождается истина. Как политический аналитик и публицист, я знаю, как нелегко аккумулировать многообразие интересов различных социальных групп в единый общественно-государственный интерес и реализовать его в практике государственной деятельности. Вот почему я всегда предельно корректен со своими оппонентами. И с теми, кто занимается наукой, и с теми, кто занимается политикой. Но я не считаю нужным церемониться с людьми, которые, не имея на то решительно никаких оснований, самопровозгласили себя «элитой» общества.

Понятие «элитный» (франц. elite) характеризует качество объекта. «Элитное» — значит лучшее в ряду других, аналогичных ему. Таково объективное содержание этого понятия, закрепленное за ним и этимологически, и исторически. Именно в этом смысле мы говорим «элитные семена», «элитное воинское подразделение». В этом смысле и Платон писал, что государством должны управлять лучшие. Итальянцы В. Парето и Г. Моска, будучи, видимо, не в ладах с логикой, умозаключили отсюда: лучшие — это те, кто управляет государством. Термину «элита» был придан смысл, радикально извращающий его предметное содержание. Отныне элитой стали именовать людей, занимающих высшее положение в той или иной общественной иерархии: «по-

литическая элита», «бизнес-элита», «творческая элита» и т. д. и т. п. Естественно, что это не могло не прийтись по вкусу тем, кто Божьим попущением или дьявольским наваждением оказался на месте, которое по своим личностным качествам занимать никак не мог. Еще вчера такой «элитарий» приторговывал тюльпанами на цветочном рынке, корпел в какой-нибудь захудалой нотариальной конторе, щелкал костяшками в бухгалтерии, а то и коротал время на нарах. Сегодня он «олигарх», «мэр», «губернатор», «сенатор»... Еще вчера его кликали Ванькой, нынче величают Иваном Ивановичем. Думаю, если бы профессор Преображенский не прервал свой эксперимент, Полиграф Полиграфович наверняка занял бы не последнее место в этом табеле о рангах. Когда я вижу такого «элитария» с ликом забойщика скота из советского районного мясокомбината, у меня невольно закрадывается крамольная мысль: а в самом ли деле профессор Преображенский прервал свой эксперимент? И не дети ли и внуки, не внучатные ли племянники и племянницы Шарикова составляют цвет сегодняшней «элиты»?

Так что не ставьте мне в вину, собратья по ученому цеху и публицистическому перу, нарушение правил академического политеса, требований «политкорректности» и «толерантности». Эта публика вызывает у меня не интеллектуальное и моральное неприятие, а чисто физиологическое отвращение. Вызывает не дремучим, как

латиноамериканские джунгли, невежеством; не превышающей все допустимые нормы тупостью; не непомерной алчностью и продажностью — все это не выходит за рамки современной мировой политической практики. Вызывает своей наглостью, своим нарциссизмом, верой в свою избранность, своим правом смотреть на всех, не занесенных в элитные святцы, свысока. Одним словом, всем тем, что я называю «комплексом Журдена». Расшаркиваться, проделывать дипломатические пируэты перед этой популяцией особей я не считаю нужным. И, общаясь с ней на ее родном, «элитном языке», говорю: ваше место, господа, у парашаи.

Замечательный белорусский публицист И. Л. Солоневич очень верно подметил, что, как правило, в политику идут люди, не преуспевшие в том роде деятельности, которым занимались. Современная политическая практика дает столь разительные примеры верности этого наблюдения, что всякие иные доказательства становятся излишними. И вопрос заключается лишь в том, как такое могло произойти. Как могло случиться, что важнейшая сфера общественной жизнедеятельности человека, каковой является политика, оказалась буквально оккупированной людьми случайными, превратилась в синекуру для всякого рода проходимцев?

Причин тому много. И в ряду этих причин не последнее, если не первое, место занимает то, что было извращено само понятие политики. Что такое политика как явление общественной жизни? Не ищите вразумительного ответа в политологических источниках — в них царит такой «плюрализм», что сам князь преисподней, приди ему блажь просветиться на сей счет, сломал бы последнюю свою ногу. Для немца Т. Шаберта, к примеру, политика — это род «чистого творчества», нечто вроде «искусства для искусства». Для М. Вебера — «легитимное право на насилие». И т. д. и т. п. Что касается российских политологов, за малым исключением ведущих свою родословную от славного племени «научных коммунистов», то они по свойственной им привычке лишь перепевают чужие мотивы. У меня нет ни времени, ни желания копаться в квазиученой мышееди, которую они презентуют под грифом политической теории, поэтому обратимся непосредственно к существу проблемы.

Если рассматривать ее с сугубо теоретической стороны, то можно указать на две методологические ошибки, приведшие к ситуации, которая здесь сложилась: 1) чисто эмпирический подход, абсолютизацию наличной исторической практи-

ки; 2) отождествление сущности явления с его функциями.

Любая общественная теория, претендующая на научность, может возникнуть только на основе анализа и обобщения исторического процесса. И это естественно: подходить к тому или иному явлению чисто умозрительно, игнорируя реальность, в которой это явление получило свое материальное воплощение, было бы чистейшей воды схоластикой. Но при этом нужно в полной мере учитывать, что историческая закономерность, в отличие от природной, реализует себя через деятельность людей. А люди — не автоматы, функционирующие по программе, которую задает им жизнь. Они движимы своими интересами, преследуют свои цели. К тому же, и общество не однородно, а структурировано на различные социальные группы с их особыми, групповыми интересами. Все это не может не вносить в исторический процесс «отсебятины», приводить к тому, что историческая закономерность сплошь и рядом реализует себя не в адекватной себе, а в искаженной, патологической форме. Именно это и имел в виду Гегель, введя категорию «разумной действительности».

А это значит, что «мировой опыт», опыт «цивилизованных стран», которым так любит щеголять российская «политическая элита» и который является для нее последней инстанцией в решении любых общественных проблем, — не жена Цезаря. Он тоже подлежит критической оценке на предмет соответствия либо несоответствия объективной логике самого исторического процесса. Этого и не понимает, и не желает понимать современная политология, некритически канонизируя этот опыт. Если Платон, разрабатывая свою теорию государства, мало считался с реальностью, ориентируясь на то, каковым должно быть государство, согласно своей «идее», то современная политология готова петь аллилуйя и возглашать осанну любой глупости, если только она, эта глупость, имела место в исторической практике.

Отождествление сущности объекта с его функциями — явление тоже если не повсеместное, то весьма распространенное. В том числе и среди философов. Хотя, казалось бы, кому как не им давать уроки логической культуры. Например, все наши философские источники дружно уверяют: философия — это мировоззрение. Так ли это? Что бы вы подумали о враче, который стал бы утверждать, что сердце — это кровообращение? Такого врача, скорее всего, не стали бы держать даже санитаркой. В сегодняшней философии подобного рода специалисты ходят в докторатах наук

и академиках, пишут учебники и составляют энциклопедии. Им невдомек, что мировоззрение — не философия, а функция философии. Подобно тому, как и кровообращение, — не сердце, а его функция.

Можно ли судить об объекте по его функциям? Не только можно, но и должно. Можно ли отождествлять объект с его функциями? Нет, нельзя. В противном случае пришлось бы признать, что не существует никакой разницы между, скажем, Сергеем Лавровым и Хиллари Клинтон, так как выполняют они одну и ту же функцию — министры иностранных дел. Нет разницы и между Владимиром Путиным и Ангелой Меркель — и тот, и та возглавляют правительства своих стран. Вот я и думаю: не потому ли в последнее время институты государства сплошь и рядом превратились в «голубятни»? Может быть, дело тут не в физиологической патологии наших политиков, а всего лишь в их логической безграмотности? Всякое может быть.

Надо понимать, что одну и ту же функцию могут выполнять качественно разнородные объекты, например, функцию дыхания — и легкие, и кожный покров. А потому судить о сущности объекта только по его функциям, по меньшей мере, опрометчиво. Еще хуже то, что объект может выполнять и совершенно не свойственные ему функции. А это уже таит опасность извращенного о нем представления. Например, в той же России господина Сердюкова и Фурсенко изволят быть первый — министром обороны, второй — министром образования. Если судить по выполняемым ими функциям, первого следовало бы произвести в цезари или наполеоны, второго — поставить в ряд с Песталотти и Ушинским. «Киндер-сюрприз» Сергей Кириенко, не будучи уже киндером, продолжает оставаться сюрпризом, поскольку руководить атомной энергетикой России ему так же пристало, как содержательнице публичного дома быть настоятельницей женского монастыря. Сей государственный муж столько же смыслит в атомной энергетике, сколько я, ваш покорнейший слуга, в хиромантии и любовной магии. О Чубайсе и говорить нечего — у него функций больше, чем у индийского бога Шивы рук, и каждая впору. А министр финансов г-н Кудрин, так любящий поучать Беларусь мудрости хозяйствования, он-то разве уступит в чем-то Кириенко или Чубайсу?

Но это — мелочь. Неприятная, отвратная, но мелочь. Есть вещи посерьезнее. Известно, что марксизм видит в государстве «орудие угнетения», средство, с помощью которого имущий

класс навязывает свою волю всему обществу. С ним солидарен и М. Вебер. Да и вообще, в той или иной форме, с теми или иными нюансами эта точка зрения составляет общее достояние современного обществоведения.

Откуда могли явиться подобные представления о государстве? Каков их гносеологический и социальный эквивалент? Проще говоря, на каких гносеологических и социальных основаниях они покоятся? Ответ прост: во-первых, на абсолютизации «исторического опыта», во-вторых, на отождествлении государства с его функциями. То есть как раз на тех методологических ошибках, о которых шла речь выше. Государства в Западной Европе образовались не путем естественной самоорганизации общества, а путем завоевания. Государство, в котором завоеватели образуют правящий класс, действительно является «орудием угнетения». И основной функцией такого государства действительно является насилие. В дальнейшем имущие классы использовали механизмы государства в своих классовых целях, сделав орудием утверждения своего привилегированного положения. Обобщив этот «опыт», западное обществоведение и сформировало свою теорию государства.

Да, государство в той его форме, в какой оно утвердилось на Западе и экспортировано на все континенты, является «орудием насилия». Однако в том ли состоит сущность государства? Отвечает ли нынешняя его форма истинной его природе? Не извращенная ли она, эта форма? Является ли насилие той функцией, которая вытекает из природы самого государства? Или она, эта функция, навязана ему извне? Не является ли веберовское «легитимное право на насилие» всего лишь результатом узурпации институтов государства определенными социальными силами? Все это подлежит теоретической проверке. Ни «исторический опыт», ни функции, взятые сами по себе, еще не раскрывают сущности государства. Они составляют лишь внешнюю, являющуюся его сторону и в качестве таковых могут быть лишь эмпирической базой для проникновения в его сущность.

Этим мы и займемся. И начнем с этимологии. Почему так? Да по той простой причине, что слово не может не отражать сущности того явления, которому оно дало свое наименование. Полис у античных греков — это не просто город, а город-государство. А что это означает по существу? Да то и означает, что **в государстве античные греки видели не некий институт, стоящий вне общества и над обществом, каковым его пред-**

ставляет современное обществоведение, а форму самоорганизации общества. Особенность этой формы и состоит в том, что это форма **политической самоорганизации**, при которой люди живут уже не в «естественном состоянии», свойственном родоплеменной организации общества, а в условиях, где отношения между людьми регулируются юридическими нормами, носящими принудительный характер. В этом принудительном характере и состоит сущность политических отношений. Отсюда и производный от полиса термин политикос, который можно было бы перевести как способ функционирования полиса.

В этих пределах марксизм и концепция Вебера нисколько не ошибались, связывая государство с насилием. Но в чем суть этого насилия и каков его источник? При всем многообразии оттенков общим здесь является признание того, что источник этот — право сильного. Предельно точно это выразил уже древнегреческий софист Фразимах: «В мире не существует иной справедливости, — утверждал он, — кроме интересов более сильного». Такова и позиция Вебера, для которого политические отношения — это «отношения господства-подчинения». Аналогично и К. Шмитт видит специфику политических отношений в «различении друга и врага». Причем степень отчужденности между сторонами здесь такова, что возможные конфликты между ними не могут быть разрешены ни установлением каких-то всеобщих норм, ни приговором стороннего, а потому беспристрастного «третьего».

Однако если бы это было так, если бы политические отношения предполагали такую степень отчужденности между субъектами политического процесса, о которой говорит Шмитт, то политическая деятельность была бы в принципе невозможна. Даже война как крайнее средство разрешения противоречий между политическими субъектами имеет определенные правила, закрепленные в актах международного права. Правда, сегодня «цивилизованное общество» мало с этими нормами считается, о чем свидетельствуют хотя бы последние события в Ливии. Но ведь это уже и не политика, а самый что ни на есть классический бандитизм, а инициаторы этого бандитизма не политики, а уголовники, место которым не на саммитах «без галстука», а в тюрьме с нюрнбергской веревкой на шее. Противно смотреть, как вслед за западным Шерханом, повизгивая и услужливо виляя хвостиком, пополз в Ливию и российский Табаки.

У греков проблема эта имела четкое и ясное решение. Да, государство как форма политиче-

ской самоорганизации общества основано на принуждении. Но не в том смысле, что кто-то извне навязывает гражданам и обществу в целом свою волю, а в том и только в том, что оно зиждется на **самоограничении граждан**, т. е. на взаимно взятых гражданами на себя обязательствах и вытекающих из этих обязательств правах, закрепленных в Законе. **Государство покоится на силе. Но источник этой силы — воля самого народа, самоорганизовавшегося в государство.** В этом и состоит суть демократии. Демократия в строгом и точном значении этого слова означает народное самоуправление. Именно в этом смысле понимал его и Аристотель, называя государство «общим делом». В этом же смысле трактовали государство и античные софисты, сформулировавшие договорную концепцию происхождения государства. Иными словами, **источник государственного насилия для античных греков — это закон, а сам закон есть выражение коллективной воли народа.**

В новое время договорная концепция государства была возрождена Гоббсом и получила дальнейшее развитие в работах Локка, Руссо и других мыслителей. К сожалению, Гоббс не только возродил ее, но и внес ряд таких поправок, которые дают все основания говорить о ее извращении. В чем это извращение состояло?

У греков субъектами общественного договора, на котором воздвигнуто государство, являются сами граждане, а потому и государство у них — это самоорганизовавшееся общество. Это общество-государство. Государственные институты (государственная власть) — не государство, а всего лишь органы его управления. Естественно, что никакого договора граждане с ними не заключают и заключать не могут. Они их формируют.

Как участники общественного договора, граждане обретают определенные права и несут определенные обязательства. Несут не перед властью, которая не является стороной договора, а исключительно друг перед другом. Власть же как орган государственного управления призвана стоять на страже соблюдения условий заключенного обществом договора, т. е. тех обязательств которые граждане добровольно возложили на себя, принуждая при необходимости нерадивых граждан к их соблюдению. И точка. И все. И не более того.

Граждане и только они одни являются субъектом права. Власть не правосубъектна. Во-первых, потому, что, как было уже сказано, не является стороной общественного договора, который только и порождает правосубъектность. Во-вторых, потому, что, формируя органы государственной

власти, граждане не передают им свои права. Они наделяют их лишь полномочиями решать государственные дела от их имени и в пределах тех полномочий, которые им делегируют. **Сущность власти и состоит в том, что она основана на полномочиях и ограничена рамками этих полномочий.**

Вот эти фундаментальные принципы государственности и были подвергнуты Гоббсом ревизии. Гоббс начал с того, что превратил институты государства (государственную власть) в одну из сторон общественного договора. Государство было, таким образом, мистифицировано, поскольку из особой формы организации самого общества превратилось в некую, неведомую откуда взявшуюся самостоятельную реальность, стоящую вне общества и над обществом, с которой общество заключает договор.

Заключая договор, граждане, согласно Гоббсу, передают государству все права, которыми обладали в «естественном состоянии». Государство со своей стороны в обмен на эти права гарантирует гражданам безопасность. Тем самым граждане не лишаются правосубъектности, превращаясь в поданных, т. е. по существу в безгласных рабов государства. Государство, напротив, становится единственным субъектом права. **В итоге отношения между гражданами и органами государственной власти выстраиваются по типу камеры-обскуры, в которой гражданин и чиновник меняются местами: чиновник из слуги гражданина становится его хозяином; гражданин из хозяина становится слугой чиновника.**

Гоббс уподобил государство мифическому чудовищу Левиафану, не замечая того, что сам же он в Левиафана его и превратил. И этот Левиафан, это «чудище обло озорно, стозевно» по сей день «лаяй», т. е. пожирает своих граждан. С благоговения той политологии, которая по какому-то странному недоразумению зовется наукой. Не угодно ли: «Государство — это организация публичной власти, которая обладает суверенитетом, действует на определенной территории и подчиняет себе все население, проживающее на этой территории» [1, с. 329]. Ну скажите, Бога ради, чем не Левиафан? Конечно, Левиафан, разве что не о семи головах, как мифический, а о трех — законодательной, исполнительной и судебной.

Мне могут возразить, что концепция государства Гоббса существенно скорректирована и дальнейшим развитием политической теории, и реальной политической практикой. Все это мне хорошо известно. Как известна и подноготная всех этих корректировок. Продолжать эту тему

я здесь не буду, поскольку она освещена мной в ряде работ, в том числе: «Государство и государственная власть», «О так называемых “демократических стандартах”», «Отвечает ли требованиям демократии партийная система выборов?» Все они есть и в электронном варианте, так что при желании с ними легко можно ознакомиться. Здесь же отмечу, что диктатура государственной бюрократии, которая правит бал в современном мире (вкуче и влюбле с финансово-ростовщическим капиталом), может быть низвергнута только тогда, когда будут обрушены не только материальные, но и теоретико-идеологические основы, на которых она покоится. Для этого обществу необходимо усвоить хотя бы три истины:

1) государство — это не чиновничество, вальяжно рассеявшееся на «ветвях власти» — законодательной, исполнительной и судебной. Это — мы, граждане, самоорганизовавшиеся на своей территории для совместной жизни;

2) мы и только мы, граждане государства, являемся не только «единственным источником власти», но и единственным субъектом права на своей территории. Любые притязания на правосубъектность со стороны чиновничьего аппарата (от низового до самого высшего) должны квалифицироваться как посягательство на суверенитет народа;

3) формируемые нами органы государственной власти (государственные институты) наделяются не правами (права неотчуждаемы), а полномочиями, т. е. им доверяется исполнение государственных функций от нашего имени и в пределах тех полномочий, которые мы им делегировали. Выход властных структур (в том числе и законодательной власти) за пределы этих полномочий должен квалифицироваться как узурпация прав народа и подлежать правовой оценке. Со всеми вытекающими для власти отсюда юридическими последствиями.

4) гражданам — права, власти — полномочия. Граждане не могут возлагать на себя функции, составляющие исключительную прерогативу власти (к примеру, устраивать самосуд или заключать договор с иным государством); власть не может принимать законы, противоречащие воле народа, т. е. ограничивать правосубъектность граждан.

Обратимся к политической деятельности. Если видеть в государстве не форму самоорганизации самого общества, а некий существующий автономно от общества и стоящий над обществом институт, функцией которого является принуждение, то мы неизбежно придем к выводу, что сутью политической деятельности является борьба за

власть. Это и утверждает политология — от Ленина до Вебера. Для Ленина, в частности, основной вопрос социальной революции — это вопрос о власти. Для Вебера политическая деятельность — «деятельность по перераспределению власти». Тем самым власть из средства политики превращается в ее цель. Как следствие, политическая деятельность сводится к политическим технологиям, т. е. к разработке и использованию разного рода приемов (лучше бы — махинаций) с целью завоевания и удержания политической власти. Возражена каста «политтехнологов», которые и занимаются разработкой этих технологий. По большому счету, этих господ следовало бы привлечь к уголовной ответственности за мошенничество «в особо крупных размерах». Увы, несмотря на свою холуйскую роль, они составляют неотъемлемую часть современной «политической элиты».

В интересах истины должно констатировать, что подобное понимание сущности политической деятельности тоже коренится в наследии античных греков. Пальму первенства тут следует отдать софистам — этим, по презрительной аттестации Гегеля, «торговцам мудростью».

Почему древнегреческие мыслители назвали свое занятие мудростью (философией)? Отнюдь не потому, что считали себя мудрыми. Я знаю, что я ничего не знаю, говорил Сократ. Мудростью они называли ее потому, что целью своих занятий почитали не игру на валютной бирже, не перепродажу чужого труда, не обслуживание людских пороков, не «похоть власти», а поиск истины. Только это, по их мнению, и достойно человека, только это может наполнить его жизнь смыслом. Поэтому они считали недостойным брать плату со своих учеников, т. е. «торговать мудростью». Философы по призванию, учил Сократ, «с ранней юности не знают дорогу ни на агару (т. е. на рынок — В. А.), ни в Совет, ни в суд, ни в любое другое общественное собрание. Они не стремятся вступать в товарищества для получения должностей, сходки и пиры и ночные шествия с флейтистками и во сне им не могут присниться. Хорошего ли рода кто или дурного, у кого какие неприятности из-за родителей, от мужей или от жен — все это более скрыто от такого человека, чем сколько, по пословице, мер воды в море. Ему неизвестно даже, что он этого не знает. Ибо воздерживается он от этого не ради почета, но дело обстоит так, что одно лишь тело его пребывает и обитает в городе, разум же, пренебрегая всем этим как пустым и ничтожным, парит над всем, как у Пиндора, мера просторы земли, спускаясь на землю и воспаряя

выше небесных светил, всюду испытывая природу любой вещи в целом и не опускаясь до того, что находится близко».

Ну не чудак ли этот Сократ? Нет, наш брат нынешний философ не таков. Его хлебом не корми, но дай позаседать в каком-нибудь совете — хоть городском, хоть областном, а еще лучше — в национальном или европарламенте. Профессиональным своим долгом почитает он докопаться, «хорошего ли рода кто из граждан или дурного». Не чуждается и «пиров и ночных шествий с флейтистками». А уж что касается должностей, тут он по трупам пойдет, наизнанку себя вывернет. И, само собой разумеется, что он всегда хорошо осведомлен, «у кого какие неприятности из-за родителей, от мужей или жен».

За множеством всех этих забот ему некогда не то что «парить над всем, как и Пиндора, мера просторы земли», некогда в гору глянуть. Стоит ли удивляться после этого, что когда такой мудрец садится, наконец, за письменный стол, из-под пера его выходит нечто такое, что хоть святых выноси. Увы, как ни грустно сознавать, ныне на философской ниве подвизаются не мудрецы, а умники, предпочитающие сократовской чаше с ядом «наркомовские сто грамм».

Именно софисты, решительно прервав философскую традицию бескорыстия и любви к истине, положили начало новой, поставившей мудрость на службу житейскому благополучию. Поиску истины они предпочли поиск денег, пойдя в услужение к тем, кто в состоянии платить. Мудрость софисты отныне видели не в поиске истины, а в том, чтобы научить желающих искусству истину представлять ложью, а ложь — истиной. Владея диалектической логикой, сделать это совсем нетрудно. В особенности если имеешь дело с профанами. Эту новую, заложенную софистами традицию и взяла на вооружение современная политология, превратив политику в политтехнологию, т. е. в средство одурманивания «электората».

Термин демократия переводится современным обществоведением как «власть народа», т. е. как прямое народовластие. Строго говоря, это не точно. Прямого народовластия не было даже в греческих городах-полисах. И законы Солона разработал не афинский демос, даже не гражданин Солон, а архонт Солон, т. е. человек, облаченный народом властью. Государственная власть вообще носит представительный характер и иной быть не может. И дело тут даже не в профессионализме, а в том, что занятие государственной деятельностью требует времени. Нельзя представлять дело

так, как в старом советском анекдоте. Избрали чукчу почетным академиком. По возвращении на стойбище его спрашивают: «Что это значит?» «Это значит, — отвечает он, — что по четным чукча академик, а по нечетным — олень пасет».

Демократия, если быть предельно точным в переводе, — это не власть народа, а сила, а еще точнее — воля народа. То есть демократия состоит не в том, что все граждане управляют государством. Демократия состоит в том, что управление государством осуществляется по поручению народа («народ — источник власти») и в соответствии с его волеизъявлением. Власть не правомочна навязывать народу свою волю, она обязана выполнять его волю. Такое понимание смысла власти прекрасно выразил тот же Солон. На вопрос, лучшие ли законы он дал афинянам, Солон отвечал: «Да, лучшие из тех, которые они могли принять».

А теперь сопоставьте то, что говорит Солон, с законотворческой практикой российской Государственной Думы и Совета Федерации. По нормам античной демократии, наши парламентские «элитарии» давно уже всем составом должны были бы быть отправлены либо на лесоповал, либо на тушение лесных пожаров, которые они же и спровоцировали своим законодательством в угоду бизнес-мафии. Впрочем, не только их, но и власти Португалии и Греции, которые в угоду МВФ и вопреки массовым протестам народов своих стран пытаются выйти из организованного финансовой олигархией кризиса за счет обнищания тех, кто в этом кризисе никак не повинен.

Политическая деятельность — это не деятельность по завоеванию и удержанию власти, в чем нас пытаются уверить и в чем наша «политическая элита» премного преуспела благодаря услугам политтехнологической жакерии. Это — деятельность по управлению государством, в чем она «элита» явила свою полнейшую несостоятельность. Удивляться тут нечему. Политическая деятельность требует от политика не знания «политических технологий» (овладеть ими, кстати, легче легкого, ибо примитивны они до пошлости, и все эти «игры на шахматной доске» могут ввести в заблуждение только совсем уж не искушенного в политике человека), а высокого профессионализма.

Общество при всем своем качественном своеобразии — всего лишь одна из материальных систем, неотъемлемая часть природы. И как часть природы подчинено в своем развитии объективным, от воли и сознания людей не зависящим законам. И хотя человек сам творец своей истории, творить эту историю он может не по своему про-

изволу, не по собственному хотению и велению, а лишь сообразуя свою деятельность с объективными законами развития самого общества. А это, как очевидно, требует осознания этих законов, т. е. усилий ума. Умение анализировать реальные общественные процессы, выявлять объективные тенденции развития на том или ином отрезке истории — предпосылка и необходимое условие политической деятельности, т. е. деятельности по регулированию общественных процессов, созданию для них, этих процессов, соответствующего правового обеспечения и контроля за исполнением всеми общественными структурами принятых законов. Одним словом, политическая деятельность — это разработка стратегии и тактики общественного развития и реализация их в практике функционирования государства.

Из сказанного должно быть ясно, сколь трудна и ответственна деятельность политика и какими поистине неординарными качествами, интеллектуальными и моральными, должен обладать человек, чтобы удовлетворять требованиям политика. Луженой глотки, смазливой рожи и сноровки карточного шулера тут явно недостаточно. Тут нужны иные качества. И когда Платон говорил, что государством должны управлять философы, он имел в виду не философов по роду деятельности, а тот способ их жизнедеятельности, о котором говорилось выше: приверженность к поиску истины, умение эту истину искать и абсолютное равнодушие к мирским благам. Это, по мнению Платона, гарантирует, во-первых, мудрость (профессионализм) государственного правления, во-вторых, бескорыстие власти. То есть то, в чем современное общество как раз и испытывает острейший дефицит.

В русле этих требований следует подойти и к пресловутому «принципу разделения властей», в частности, разделению ее на представительную и исполнительную. Задача представительной власти заключается вовсе не в том, чтобы разрабатывать законы. Ее задача — информировать исполнительную власть о состоянии общества, возникших в тех или иных его сферах проблемах, требующих государственного вмешательства. Что касается разработки самих законов, то это задача исполнительной власти, в структурах которой и должны работать профессионалы своего дела. Законотворческая деятельность представительной власти сводится лишь к тому, что она стимулирует и инициирует разработку законов, обсуждает и принимает их. Большого от нее и требовать нельзя. Собственно, такова и сегодняшняя практика. Напрасно парламентарии пытаются, надувают

щеки и распускают павлиньи хвосты — никаким законотворчеством они не занимаются, штампуют то, что предлагает исполнительная власть.

Современный так называемый «профессиональный парламент» — орган и не представительный, и не законодательный. Не представительный, потому что депутаты, будучи парламентскими сидельцами, совершенно не знают реального положения дел в стране, лишь спорадически делая набег в свои округа. Не законодательный, потому что, за редким исключением, уровень их профессиональной подготовки таков, что ни к какой законотворческой деятельности они вообще не пригодны. В народной традиции подобная ситуация формулируется так: ни богу свечка ни черту кочерга.

Вспомните в персональный состав парламентариев — кого только там ни встретишь: и спортсмена, и эстрадного скомороха, и микрофонную сирену, и театрального лицедея, и газетную и телевизионную тлю. Нет только самого народа, который парламент по своему статусу и должен представлять. Стоит ли после этого удив-

ляться, что спорт, эстрада и информационный пиар стали приоритетами государственной политики. А место советников и собеседников властителей новой генерации вместо выведенных за штат лейбницев, лапласов, вольтеров, шолоховых заняли хазановы, сванидзе, ерофеевы, виртуозы мяча, теннисной ракетки и хоккейной клюшки. Как говаривали встарь на Святой Руси, «свой своя познаша».

До тех пор, пока государство будет отождествляться с государственной властью, а политика с «политическими технологиями», порядка на Руси не будет. Требуется реформа не только экономической, но и политической системы. В соответствии с законами развития экономики и закономерностями политического процесса. В интересах общества, а не на потребу воровского «бизнеса» и вороватых чиновников.

Литература

1. Политология / под ред. В. А. Бобкова, И. Н. Браима. — Минск : Интерпрессервис, 2003. — 352 с.

*Материал поступил
в редакцию 25.07.2011*

Политическая организация общества и проблема правосубъектности

Акулов Валентин Леонидович,

доктор философских наук,

профессор Минского государственного лингвистического университета,

член-корреспондент Международной академии организационных и управленческих наук

(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается проблема правосубъектности. Анализ ведется как в историческом аспекте, так и по существу. Итогом анализа является строгое разграничение прав как исключительной прерогативы народа (граждан) и полномочий как исключительной прерогативы власти (органов государственного управления).

In article the problem правосубъектности is considered. The analysis is conducted as in historical aspect, and in essence. An analysis result is strict differentiation of the rights as exclusive prerogative of the people (citizens) and powers as exclusive prerogative of the power (state bodies).

*Я ль буду в роковое время
Позорить гражданина сан?
И подражать тебе, изнеженное племя
Переродившихся славян...*

К. Ф. Рылеев

Проблема правосубъектности, попавшая с некоторых пор в эпицентр политических дискуссий, имеет давнюю историю и связана непосредственно с тем или иным пониманием сущности государства. Это естественно. Отношения между людьми начинают носить правовой характер лишь с переходом общества к политической форме самоорганизации, то есть с появлением государства. А вместе с переходом общества к политико-правовым отношениям возникает и проблема правосубъектности.

История обществоведческой науки знает три концепции государства: теологическую, договорную и классовую.

Согласно теологической концепции, государство имеет Божественную природу. Отпав от Царства Божьего, Денница (дьявол) обрел власть. Дабы противостоять этой власти дьявола, Бог дарует власть монарху как своему избраннику на земле. Дарует не как право властвования над людьми, а как благодать служения людям в их противостоянии козням дьявола. «Итак, слушайте, цари, и разумеите... От Господа вам дана держава и сила от Всевышнего, Который исследует ваши дела и испытывает намерения». Государство

как Божественное установление несет в себе, таким образом, сакральный смысл.

Альтернативой ей явилась договорная теория. Зародившись в недрах античной культуры в учении софистов, известность и широкое распространение она получила в том варианте, в котором была разработана Т. Гоббсом в работе «Левиафан». Государство, согласно Гоббсу, имеет вполне земное происхождение и вызвано потребностью покончить с тем животным состоянием, в котором пребывал первобытный человек и где царил «война всех против всех» («bellum omnium contra omnes»). Индивидуализм и эгоизм, заложенные в природе человека, поставили общество перед реальной перспективой самоуничтожения. Дабы прекратить этот процесс взаимного истребления, порожденный несовершенством человеческой природы, люди вынуждены были в конце концов пойти на радикальную меру: передать присущие им от природы права особому институту, который призван был регулировать общественные отношения. Таким институтом и явилось государство.

Условия общественного договора, на котором покоится государство, таковы: люди уступают

государству свои права, государство обеспечивает (гарантирует) людям общественную безопасность. Тем самым человек из дикаря превратился в гражданина, а первобытная орда — в гражданское общество. (К сведению наших политологов: «гражданское общество» — это и есть общество, самоорганизовавшееся в государство, а не члены «комитетов», «фондов», «конгрессов» и прочих байстрюков политического процесса, в чем вы пытаетесь убедить общественность). Государство — это зло (Левиафан), но зло необходимое, и в этой своей необходимости оно есть добро. Поскольку люди не по принуждению, а вполне добровольно передали государству свои права, они лишаются всяких оснований предъявлять ему какие-либо претензии или диктовать свои условия. Интересы государства становятся отныне выше интересов и отдельного человека, и всех людей вместе взятых. Объединившись, люди могут, конечно, упразднить государство. Но, упразднив его, они добьются только одного: окажутся в том же животном состоянии, в котором пребывали и от которого пытались уйти. Всегда остается дилемма: либо самоуничтожиться, оставаясь свободными, либо сохраниться, подчинив свою волю воле государства, остается и право людей на выбор.

Такова в общих чертах и по необходимости в огрубленном виде концепция Гоббса: если вы избираете государство, принимайте и все следствия, необходимо отсюда вытекающие.

Дальнейшее развитие и корректировку концепция получила у Дж. Локка. Локк согласен с Гоббсом в том, что животное («естественное») состояние, в котором пребывал первобытный человек, порождало «войну всех против всех». И в этом смысле оно есть несомненное зло. Но благо ли государство, о котором говорит Гоббс? Нет, отвечает Локк, такое государство не меньшее зло. Ибо, изымая у людей все их права, оно превращается в деспота, а люди, лишённые прав, становятся его рабами, т. е. теми же бессловесными животными. Вся разница, таким образом, сводится здесь к тому, что «естественный человек» — это свободное животное, а «государственный человек» (гражданин) — животное, заключенное в клетку, именуемую государством.

Где же выход и есть ли он? Такой выход, говорит Локк, есть. И состоит он в том, что люди не должны отказываться от всех своих прав. Создавая государство как институт, стоящий вне общества и над обществом, люди должны, конечно, выполнять условия заключаемого с ним договора. Но ведь и государство, отчуждаясь от общества и превращаясь тем самым в некую автономную

силу, должно выполнять те же условия. Кто и как будет это контролировать? Следовательно, «общественный договор» отнюдь не предполагает передачу государству всех прав граждан. Граждане должны сохранить за собой, по крайней мере, право контроля за тем, как государство выполняет условия заключенного с ним договора.

Но только ли это? Нет, говорит Локк, не только. Общество вообще должно передать государству лишь те права, которые необходимы и достаточны для выполнения возлагаемых на него функций. Поэтому в «общественном договоре» должно быть четко оговорено, какие права общество передает государству, а какие оставляет за собой. В числе последних должно быть обязательно право контроля за деятельностью государства.

Следуя по пути, проложенному Локком, Жан-Жак Руссо идет еще дальше. Он вообще лишает государства какого-либо права голоса. Государство, согласно Руссо, это всего лишь технический исполнитель «воли народа». И не более того. Эта «воля народа» выражается через специальных уполномоченных, избираемых им, народом. Тем самым Руссо закладывает основы современной «представительной демократии», реализуемой в республиканской форме правления.

Вслед за концепциями Гоббса и Локка марксизм тоже видит причину возникновения государства в эгоизме. Только не в индивидуальном, как у Гоббса и Локка, а в классовом. Государство, согласно марксизму, это продукт классовых противоречий, орудие, с помощью которого класс, владеющий собственностью, навязывает свою волю классу неимущих. С ликвидацией классов и переходом общества к коммунизму государство отомрет, уступив место «общественному самоуправлению».

На основе этих трех концепций государства (теологической, договорной и классовой) формируются три концепции правосубъектности: государственническая, демократическая и либеральная. Критерием их различия является то, чему они отдают приоритет: правам государства, правам общества или правам человека. Государственническая концепция, как очевидно, этот приоритет отдает государству. Государство не есть средство для каких-то внешних целей. Оно самоценно, обладает собственным, сакральным смыслом. В качестве такового оно есть высшее благо, которому должны быть подчинены интересы и отдельного человека, и всего общества. Согласно воззрениям одного из крупнейших теоретиков этого направления Августина Блаженного, государство — это государство-церковь, предтеча

Царства Божьего на земле. И как служение Богу составляет высший смысл жизни человека, так и служение государству составляет высший долг гражданина.

У истоков демократической концепции стоит Руссо, для которого государство, как было сказано, всего лишь технический исполнитель «воли народа». Именно «воля народа» составляет смысл государственной деятельности. Но что считать этой «волей народа»? Воля народа, отвечает Руссо, это воля большинства. И эта воля непрерываема, даже если большинство составляет всего лишь 51 процент от общего числа дееспособного населения. Если в государственнической идеологии общество поставлено в рабскую зависимость от государства, то в демократической в такую зависимость от общества поставлен отдельный человек. Таким образом, народовластие Руссо на поверку оборачивается самой жесткой диктатурой. Что и доказали на практике Робеспьер, Марат и другие «друзья народа», отправившие на гильотину во имя воли народа десятки тысяч французов.

Как реакция на эту «демократическую диктатуру» возникает либерализм, ставящий во главу угла «права человека». Общество, в представлении либералов, это всего лишь совокупность индивидов, а государство — творение рук человеческих. Поэтому в системе правовых отношений пальму первенства нужно отдать правам человека, а не общества, не государства. Свое крайнее выражение либерализм нашел в анархизме, который, будучи доведенным до своего логического завершения, ведет к ликвидации не только государства, но и общества вообще.

Представленная здесь схема, как всякая схема, не отражает всей сложности и противоречивости процесса. Но основные тенденции она раскрывает. В какой мере эти концепции отражают действительность, т. е. соответствуют той реальной диалектике, которая существует между обществом, государством и гражданином? К этому вопросу мы и обратимся. Но, чтобы наш анализ был продуктивным, необходимо соблюсти исходное требование логики: четко определить понятия, которыми будем оперировать.

Почему я всякий раз вынужден напоминать об этом? Причина проста. Как это ни постыдно для человечества, модернизм и постмодернизм изрядно преуспели в своей разрушительной работе по дискредитации человеческого разума. «Новая рациональность», которая утвердилась ныне на «интеллектуальном поле», ознаменовалась полным торжеством семантической и логической анархии. И беда даже не в том, что продуциро-

вание «симулякров», т. е. словесных знаков, не имеющих значения, понятий, не несущих в себе никакого предметного содержания, выдается за пиршество мысли. Как говорится, чем бы дитя ни тешилось, лишь бы не плакало. Хуже то, что и старые термины и понятия, давно уже получившие прописку и права гражданства в теории, выворачиваются наизнанку, подвергаются «переосмыслению», «интерпретации», «видению».

Каждый вкладывает в них то значение и то содержание, какое ему заблагорассудится. Причем без всякого объяснения, без какой бы то ни было аргументации — полный «плюрализм», «плюрализм без границ». Когда такому мыслителю указываешь, что «логика так не ходит», он, нимало не смущаясь, парирует: «Я так думаю, таково мое мнение». И ты тут же получаешь в качестве ответного презента обвинение в «догматизме», «тоталитаризме», отсутствии «политкорректности» и «толерантности». То, что, кроме вещей спорных, есть вещи, которые необходимо просто знать, — выше его разума.

Явление это расплодилось, впрочем, не только по гуманитарным наукам, но и по искусству. И здесь оно особенно бросается в глаза. Обратите внимание, как пишутся ныне сценарии и экранизируются произведения классической литературы. Что ни сценарист, что ни режиссер, то собственная «интерпретация», собственное «видение». Причем эти «видения», эти «интерпретации» такого рода, что классики наверняка не единожды перевернулись в гробу, глядя из своего «далека» на кошунство, которому подвергаются их творения. Театралы, естественно, не отстают от кинематографистов. Да что театр и кино, сценаристы и режиссеры! Даже в пушкинском «Клеветнике России» ухитрились обнаружить столь модные ныне «сексуальные мотивы». А как же, сказано же у Пушкина: «под кем дрожали вы». Лично я с ужасом думаю, как будет выглядеть сцена свидания Печорина и Веры в новой экранизации «Героя нашего времени» М. Ю. Лермонтова.

Оставим, однако, наших баранов и обратимся к существу дела.

Начнем с того, что проблема разграничения прав государства и прав общества вообще не имеет теоретического смысла, ибо государство не является особой, отличной от общества реальностью, каковым оно предстает в гоббсовской концепции государства, воспринятой современным обществоведением. Государство — это одна из форм самоорганизации самого общества, а именно — форма его политической самоорганизации. Если уж вести речь на эту тему, то не об отноше-

нии общества и государства, а об отношении общества-государства и органов государственного управления (институтов государства).

Однако и в этом, последнем, случае улов будет весьма скуден. Дело в том, что правовые отношения наступают лишь тогда, когда есть стороны (акторы, как модно стало нынче изъясняться), заключающие между собой договор. Но общество не заключает договоры с институтами государства. Оно их формирует. А раз так, раз органы власти не являются стороной общественного договора, то они не могут быть и субъектом права. И, следовательно, у нас просто нет предмета обсуждения.

Руссо был абсолютно прав, отказав государству (точнее было бы сказать, институтам государства) в правосубъектности. Но он грубо ошибся, усмотрев в государственных институтах лишь технического исполнителя «воли народа». Не обладая правосубъектностью, органы государственной власти обладают делегированными им полномочиями. И это позволяет им играть чрезвычайно важную (в том числе при необходимости и диктаторскую) роль в жизнедеятельности государства. Мне уже приходилось обращать внимание на недопустимость отождествления категорий «права» и «полномочия». Но поскольку такое отождествление стало правилом, не лишне, видимо, повторить. В чем их принципиальное отличие? Права первичны и самодостаточны, т. е. не нуждаются для своей реализации в дополнительном санкционировании. Полномочия вторичны, производны от прав, а потому не самодостаточны. В качестве таковых они требуют санкционирования со стороны субъектов права.

Поясню сказанное примером. Предположим, что я — собственник. Как собственник, я волен распоряжаться своей собственностью так, как только мне заблагорассудится. Ничьего согласия мне для этого не требуется. Я имею на это право и в этом смысле самодостаточен в своих решениях. А теперь другая ситуация: я нанимаю управляющего. Передаю ли я ему право собственности? Нет, я наделяю его лишь полномочиями распоряжаться ею. И распоряжаться он может только на основании моих прав и лишь в рамках тех полномочий, которые я ему делегировал. Поступать по собственному соизволению он, в отличие от меня, не может.

Таковы, в принципе, и отношения между обществом и институтами государства. Формируя органы государственной власти, общество не передает им вместе с мандатом свои права. Оно наделяет их лишь полномочиями вершить госу-

дарственные дела от своего имени и в пределах тех полномочий, которыми они облечены. Выход власти за их рамки есть не просто «превышение властных полномочий», как «толерантно» изъясняется наш законодатель, это акт узурпации прав общества, посягательство на святая святых народа — его суверенитет. В силу этого и квалифицироваться должно как тягчайшее государственное преступление. Вне зависимости от того, кто узурпатор: мелкий чиновник, президент, правительство или парламент. Высокий статус — отягощающее вину обстоятельство. То же следует сказать и относительно разграничения «прав государства» и «прав человека», ибо общество не существует вне конкретных людей, а человек — вне системы общественных отношений. Но об этом ниже.

Свое реальное воплощение право получает в волеизъявлении субъекта права. Поэтому, когда Руссо говорит, что государство должно выполнять «волю народа», речь он фактически ведет о том, что в политической практике государства власть реализует не свои права, а права общества. «Воля народа» — это, согласно Руссо, воля большинства. И тут возникает вопрос: может ли воля большинства быть волей народа (общества)? Нет, не может. И отнюдь не потому, что эта воля большинства сплошь и рядом вырождается в охлократию, о чем предупреждали еще Платон и Аристотель. Не потому, что нет ничего проще, чем манипулирование мнением большинства, в чем весьма успешно и упражняется вот уже третье столетие «представительная демократия». Дело в том, что, навязывая свою волю обществу, большинство ущемляет права меньшинства, т. е. по сути лишает меньшинство правосубъектности и этим разрушает фундамент, на котором зиждется государство.

Однако, видимо, это требует, пояснений. Государство покоится на «общественном договоре», который находит свое закрепление в основном законе (конституции) государства. Этот договор, заключенный по общему согласию всех дееспособных членов общества, не только налагает на меня, гражданина, определенные обязательства, но и наделяет вытекающими из этих обязательств правами. К примеру: я беру на себя обязательство не покушаться на жизнь своих сограждан. Тем самым я автоматически обретаю право на собственную безопасность, поскольку мои сограждане взяли на себя аналогичное обязательство.

Теперь представим себе, что волей большинства меняются условия договора. Не есть ли это нарушение моих прав гражданина? Ответ очевиден: да, является. И что прикажете делать мень-

шинству, права которого нарушены? Выйти из гражданства и создать свое собственное государство? В принципе, можно, но где гарантия, что новое большинство не последует примеру старого? И к чему, в конечном счете, может привести такая практика «государственного строительства»?

Но и это не главное. Главное в том, что общество нельзя мыслить себе как арифметическую сумму составляющих его индивидов. Общество — это система, и, как всякая система, обладает собственным качеством, функционирует по своим собственным законам, не сводимым с законам функционирования составляющих его элементов. Поэтому, навязывая свою волю «меньшинству», «большинство» фактически навязывает ее не «меньшинству», а обществу как системе. Демократия как «воля большинства» — нонсенс, абракадабра, сапоги всмятку. Не может быть демократии дворянской, буржуазной, пролетарской или какой-либо еще — все это «симулякры» протитуированной политологической мысли. «Воля народа» — это воля целого, а не части целого, какой бы большой эта часть ни была. Мне могут возразить: а как же быть с рабовладельческой демократией? Да, рабовладельческой демократия действительно была. Но только лишь потому, что раб не только не был гражданином, но не считался даже человеком. По нормам античного правосознания раб — всего лишь «говорящее орудие». Не более того.

Опять же поясню примером. Живой организм, как известно, состоит из клеток. Но сами клетки — это еще не организм, а всего лишь клеточная ткань. Для того чтобы эта клеточная ткань превратилась в организм, нужны два условия: во-первых, определенное количество клеток; во-вторых, дифференциация этих клеток и порождаемые этой дифференциацией связи между ними. Организм и есть система взаимосвязанных между собой дифференцированных клеток. Аналогично и общество. Первобытная орда — еще не общество. Чтобы первобытная орда превратилась в человеческое общество, она должна была: а) достигнуть определенной численности (критической массы); б) в ней должна была произойти функциональная структуризация.

Современное общество представляет собой сложное структурированное образование. И каждый его элемент (социальная группа) органически связан со всеми другими и выполняет в этом образовании лишь ему свойственные функции. Только в совокупности всех своих элементов общество жизнеспособно. (Разумеется, речь не идет об асоциальных элементах). А раз так, то, нару-

шая права какой-либо одной социальной группы, мы не только нарушаем права этой группы, но и дезорганизуем работу общества как системы. Политика современного российского руководства, ориентированная на интересы воровского олигархического капитала, нарушает не так называемую «социальную справедливость», она разрушает государство. Потому должна подлежать не моральной, а юридической оценке. И квалифицироваться как тягчайшее государственное преступление. Так, господа дипломированные юристы, декретирует закон.

Обратимся к «правам человека» в их отношении к «правам государства». Как это ни парадоксально звучит для либерального уха, отделить «права человека» от «прав государства» невозможно никакими химическими реактивами или каким-то иным способом. Невозможно по той простой причине, что государство, как уже было сказано, вообще никакими правами не обладает и осуществляет свои функции только на основе прав граждан.

Опять же поясню примером. Думаю, никто не станет отрицать, что одной из важнейших функций государства является оборона от внешней агрессии. Как же государство может выполнить эту свою функцию? Видимо, у власти нет иного выхода, как рекрутировать солдат из числа своих граждан и, следовательно, нарушить столь любезное либералам «право на альтернативную службу».

Права и обязательства образуют диалектическое тождество. Это разные ипостаси одного и того же: права — оборотная сторона обязательств, обязательства — оборотная сторона прав. Вне этой диалектики они теряют всякий смысл. Следует также иметь в виду, что мера прав гражданина есть производное от меры его обязательств, и наоборот. Поэтому равенство перед законом отнюдь не означает уравниловки. Тут полная аналогия с социалистическим принципом экономики: все равны в своем праве на труд. Но оплата твоего труда зависит от величины созданной тобой стоимости.

Увы, реальность такова, что права граждан сплошь и рядом грубо нарушаются. Нарушаются нагло, цинично. В России это стало уже системой. Однако властям предрежающим не следовало бы упиваться своим всевластием и своей безнаказанностью. Им необходимо зарубить себе на носу: права и обязательства — это всего лишь «иное друг друга». Нарушая права гражданина, власть нарушает не пресловутые «права человека». Она освобождает гражданина от принятых

им на себя обязательств. Отныне любые законы государства не могут иметь для него юридической силы. И де-юре, и де-факто такой гражданин возвращен к «естественному состоянию» и волен защищать свои интересы любым доступным для него способом, в том числе и силовым. Соответственно, и власть лишается всякой легитимности. Апелляция власти в этом случае к закону с юридической точки зрения ничтожна, и действует она уже не как полномочный представитель народа, а как бандит с большой дороги.

Об этом, кстати, можно прочесть даже во Всеобщей декларации прав человека — этой священной корове либерализма. Но, видимо, наши властители, размахивая дипломами правоведов, не позаботились о том, чтобы прихватить к этим дипломам еще и толику правовой культуры. Но один принцип судопроизводства они должны были усвоить в любом случае: незнание закона не освобождает от ответственности.

В заключение — о соотношении понятий «человек» и «личность». Что такое личность? Конечно, это человек, а значит, часть природы. Таким он был, таковым остается и поныне. Выделившись из животного мира, человек не отбросил вместе с хвостом и свою биологическую основу. Он сохранил ее, но сохранил «в снятом виде». И поскольку биологическое наличествует в человеке «в снятом виде», он выступает уже в новом качестве — как существо не биологическое, а социальное, подчиняющееся иным, социальным, законам. Свинья ест, и человек ест. Но свинья ест по-свински, а человеку приличествует есть по-человечески. Продолжение рода — закономерность, равно действующая и в животном мире, и в мире человеческом. Но для животных это рядовое физиологическое отправление, человек же сделал эту сферу своей жизни интимной, а церковь вообще придала ей сакральный смысл, возведя в таинство.

Поэтому, когда я вижу, как какая-нибудь микрофонная сирена или кинодива потрясает перед миллионной аудиторией своими «общечеловеческими ценностями», я начинаю мучительно соображать: к какому биологическому виду отнести сие «небесное создание»? И, когда читаю о «конкурсах красоты», задаюсь вопросом: какому женоненавистнику (или идиоту?) пришла в голову счастливая мысль приравнять лучшую половину рода человеческого к кошкам, собакам и лошадям, устраивая их выставки. И до какого уровня самоуничтожения нужно было довести «русскую красавицу» (вспомним: «ведь недаром славится русская красавица»), чтобы она почитала за честь

участвовать в подобном омерзительном, унижающем человеческое достоинство балагане!

«Снятие» животного в человеке не завершилось появлением вида *Homo sapiens*. Это — процесс, процесс социализации человека, превращения человека в личность. Не всякий человек — личность. Русский язык прекрасно уловил это различие, введя в речевой оборот фразеологизм «безликий человек». Личность — это человек, характеризующийся исторически сформировавшейся и изменяющейся системой социальных свойств. Свойства эти формируются теми общественными отношениями, в которые поставлен человек. И именно они, эти свойства, предопределяют жизненную позицию человека, способ его жизнедеятельности, мотивацию его действий, нормы поведения и т. д. Чем богаче и разнообразнее система общественных отношений, в которую поставлен человек, тем он духовно богаче. В этом смысле Маркс и говорил о человеке как «системе общественных отношений».

Отношения между обществом и личностью носят диалектически противоречивый характер. Они характеризуются как моментом тождества, так и моментом различия. Общество существует только в каждом отдельном человеке и через каждого отдельного человека; человек существует только в обществе и через общество. Взятые вне этой диалектики, и общество, и человек суть лишь логические абстракции. Устранив это противоречие, мы получим либо броуновское движение социальных атомов, либо социальную энтропию. Проще говоря, это привело бы к деградации личности и разрушению общества.

Но именно потому процесс социализации человека неотделим от оборотной своей стороны — гуманизации общества. Каждая отдельная личность может реализовать себя только в обществе. Поэтому общественный интерес — не внешнее и стороннее для человека дело, это его личное, кровное дело. Равным образом, и развитие всех потенций, заложенных в человеке, — не личное дело самого человека, это кровное дело общества. Нет интересов общества вне интересов личности и нет интересов личности вне интересов общества.

Резюмирую. Проблема разделения прав государства, общества и гражданина явилась как результат извращенного представления о государстве как о некоей особой реальности, отличной от общества и стоящей над обществом. В парадигме научной теории государства эта проблема не имеет смысла. Разводить «права государства», «права

общества» и «права человека» — значит равным счетом ничего не понимать ни в государстве, ни в обществе, ни в человеке.

Но если нет проблемы «разделения прав», то есть серьезная не только теоретическая, но и политическая проблема тех отношений между гражданами и органами государственной власти, которые утвердились как результат произвола власти, выхода за рамки делегированных ей обществом полномочий. Права свои гражданин должен защищать, не апеллируя к услугам конторы артефакта археологии г-жи Алексеевой и ее товаров, а осуществляя жесткий контроль за деятельностью чиновничьего аппарата — от мелкого клерка до президента и парламента. Не мифический самоконтроль власти в соответствии с нелепым принципом «разделения властей», а контроль общества за нанимаемым им государственным чиновничеством в соответствии с истинной природой государства как политической формой самоорганизации общества.

P.S.

В своего рода манифесте, подписанном директором Института социологии РАН М. К. Горшковым и шеф-редактором журнала «Философские науки» Х. Э. Мариносяном, поведено *urbi et orbi*, что Институт социологии РАН и редакция журнала «Философские науки» приняли решение открыть «Социологический императив», призванный продемонстрировать методологические и эвристические возможности социологии в осмыслении «сложносистемных явлений и процессов, имеющих место в современном социуме, эффективного прогнозирования возможных пер-

спектив, которые ожидают общество, и разработки адекватных жизнеспособных социальных проектов» («ФН». 1011. № 4, с. 6).

Что ж, идею можно только приветствовать. К сожалению, содержание манифеста вызывает серьезные опасения за результаты ее реализации, ибо свидетельствует о полнейшем непонимании авторами сущности государства, диалектики взаимоотношений общества и органов государственного управления. Об этом, в частности, свидетельствует следующий пассаж, освященный авторитетом А. Грамши: «...Исторически в России сложилась слабая ответственность общества за функционирование государства, склонность видеть в государстве единственного виновника и в то же время защитника от всех бед («виновника от всех бед» — да когда же вы, господа, научитесь говорить и писать по-русски? Или в Россиянии это уже лишнее? — В. А.), в том числе и от собственной несостоятельности» (там же). То есть авторы манифеста желали бы ни много ни мало возложить непосредственно на общество те функции, которые составляют исключительную прерогативу органов государственной власти.

Позволительно было бы спросить, однако: да на кой ляд обществу содержать эту свору чиновников, если за положение дел в государстве оно само же и должно отвечать? И до каких пор вы, господа, намерены сосать теоретическую пустышку («семулякр»), именуемую «гражданским обществом»? Если общество и несет ответственность за состояние дел в стране, то только в том смысле, что именно оно формирует органы государственной власти. Именно в этом смысле и можно согласиться с тезисом, гласящим: народ достоин того правительства, которое имеет.

*Материал поступил
в редакцию 25.07.2011*

Оптимальная модель интегрированной учебно-научно-производственной системы

Шарай Елена Алексеевна,

*начальник научно-исследовательского отдела
Республиканского института высшей школы (г. Минск, Беларусь)*

Анализируется проблема реформирования организационно-экономического механизма системы высшего образования — трансформации ведущих вузов республики в учебно-научно-производственные комплексы (УНПК), ориентированные на развитие реального сектора экономики и обеспечивающие стратегическую конкурентоспособность на рынке образовательных, научных и научно-технических услуг. Автором предлагается к рассмотрению модель УНПК в новых условиях хозяйствования. Автором рассматриваются стратегии формирования региональных комплексов, основные принципы их разработки, а также перспективы развития.

The problem of reforming of the organizational-economic mechanism of system of higher education — transformations of leading high schools of republic in educational-research-and-production complexes, focused on development of real sector of economy and providing strategic competitiveness in the market of educational, scientific and scientific and technical services is analyzed. The author model educational-research-and-production complexes in new conditions of managing is offered to consideration. The author considers strategy of formation of regional complexes, main principles of their working out, and also development prospect.

В соответствии со Стратегией развития науки и инноваций в Республике Беларусь на период до 2015 г., основу государственного сектора науки и высшего образования в перспективе составят технически оснащенные на мировом уровне, укомплектованные квалифицированными кадрами, достаточно крупные и финансово устойчивые интегрированные научно-образовательные организации. При этом приоритетные задачи социально-экономического развития, научно-технической и инновационной политики государственного сектора науки и высшего образования составят научно-технологическую основу Национальной инновационной системы (НИС).

Данная Стратегия предполагает, что образование будет самым тесным образом взаимодействовать с реальной практикой научной деятельности и высокотехнологичного производства. Следовательно, проблемы перестройки образовательных процессов лежат как в теоретической, так и в практической плоскости. Их решение находится на пути усиления интеграционных процессов в сфере науки, образования и производства [3, с. 69].

Наиболее эффективной формой интеграции науки, образования и производства на сегод-

няшний день является учебно-научно-производственный комплекс (УНПК).

Следует определить понятийный аппарат состава комплекса «наука – образование – производство»:

- наука — совокупность самостоятельных научных и проектных учреждений и организаций, а также научно-исследовательских, научно-технических и проектных подразделений корпораций;
- образование — совокупность учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования;
- производство — в названии комплекса понимается не конечный результат инновационной деятельности, а совокупность организаций и видов деятельности, содействующих более быстрому и успешному преобразованию новых знаний в инновационные технологии, продукты и услуги.

На рис. 1 схематически представлена область функционирования УНПК как зона пересечения сфер науки, образования и производства.

Приведенная модель УНПК разработана на основе схемы информационного пространства общества [6, с. 53].

Все эти три сферы социальных отношений — наука, образование и производство — играют определенную роль в общественном прогрессе.



Рис. 1 — Модель УНПК

Каждая из них имеет свою специфику, но, в то же время, у них и много общего. Пересечение сфер науки, образования и производства определяет эффективную область функционирования УНПК, создает необходимые условия для его функционирования.

Исходя из этого, в УНПК обеспечиваются:

- одинаково эффективное осуществление образовательной, научной и производственной деятельности на основе принципов интеграции образования, науки и производства;
- проведение широкого спектра фундаментальных и прикладных научных исследований;
- эффективное функционирование гибкой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации инженерных, научных и научно-педагогических кадров;
- способность как генерировать знания, так и осуществлять коммерциализацию результатов научной деятельности.

УНПК координирует совместную деятельность высших учебных заведений, научных учреждений и базовых предприятий данной отрасли по подготовке специалистов в целях повышения эффективности учебной и научно-исследовательской работы, апробирования и использования результатов научных исследований, организации повышения квалификации работников предприятия и преподавателей. Данный комплекс действует на основе договора между вузом, научными уч-

реждениями и предприятием и создается при совместном желании участвующих в нем сторон, то есть создание таких инновационных структур соединяет воедино разобщенные ранее науку, образование и производство [5, с. 65].

Благодаря развитой инфраструктуре, УНПК приобретает уникальную роль интегратора в региональном сообществе. Термин «интегратор» применил к деятельности вузов ректор Нижегородского университета профессор Р. Стронгин, понимая под ним организацию, реализующую процессы взаимодействия, сотрудничества, партнерских отношений на интеллектуальном университетском базисе. Такая структура выступает и как участник, и как посредник, и как катализатор коммуникации и кооперации образовательных и научных структур с производством [7, с. 12].

В мировой практике среди основных форм коммерциализации результатов научной деятельности, выполненных в инновационно-технологических и инжиниринговых центрах, осуществляется в специальных структурных подразделениях УНПК либо малых предприятиях, имеющих юридический статус.

1. Центр трансфера технологий — обеспечивает распространение технологических знаний прикладного характера и опыта относительно процессов, методов производства и коммерциализации инновационных продуктов.

Например, в г. Баден-Вюртемберг (Германия) создан Штайнбайс-Центр трансфера технологий по потенциальному применению знаний и опыта, накопленного в вузах, исследовательских учреждениях, для технологически ориентированных предприятий, а также для оперативного и эффективного преобразования этих знаний в новые продукты и способы производства. Применение этих новшеств на практике способствует появлению новых импульсов для исследовательской и образовательной деятельности и установлению непрерывного диалога между наукой и экономикой [11, с. 23].

В среднем за год центр участвует в более чем 15 270 проектах. При этом основную часть составляют проекты развития, исследований и консультаций. Данные работы охватывают весь диапазон мероприятий от первых консультаций по перестройке структуры производства, оценке потенциала предприятий, передаче информации о кооперации и предпринимательскому менеджменту до разработки конкретного продукта и технологии его производства. Приоритет отдается таким направлениям, как техника производства, гарантии качества, информация и коммуникация, а также электроника, микроэлектроника и работы по охране окружающей среды.

2. Бизнес-инкубатор — осуществляет консалтинговые услуги студентам, аспирантам, молодым ученым, предпринимателям и руководителям научно-образовательных групп научно-образовательных центров по вопросам коммерциализации научных продуктов и опытно-конструкторских разработок, выполненных в научно-образовательных и инновационно-технологических центрах, разработки бизнес-проектов, создания и управления малым инновационным предприятием, проведения конкурсов, семинаров, тренингов по инновационному менеджменту, сопровождению различных стадий реализации инновационных проектов.

Немецкая концепция бизнес-инкубаторов основана на опыте, приобретенном в период развития научных и технологических парков, а также бизнес-инкубационных центров в США и европейских странах, и характеризуется высокой степенью приспособляемости и гибкости. В настоящее время в Германии существует более 170 тысяч таких центров, в плановой фазе объединяющих приблизительно три с половиной тысячи деловых центров; и они в свою очередь, предоставляют рабочие места 27 000 человек [2, с. 43].

В Германии бизнес-инкубаторы являются эффективным средством поддержки новых техно-

логически ориентированных бизнес-центров и помогают в создании квалифицированных инновационных работ. Влияние инкубаторов на предпринимательский и экономический рост, а также на перемещение технологий и распространение технологического сотрудничества, сделало их значительным средством проведения политики инновационного регионального экономического развития.

3. Научно-исследовательский маркетинговый центр — проводит маркетинговые исследования потребительского рынка продуктов, при производстве которых использованы научные результаты УНПК, объемов продаж, рынка конкурентов, услуг и цен. Исследования включают сбор информации, анализ, рекомендации на основе полученных данных, составление и доработку бизнес-планов, маркетинговых программ, концепции развития предприятия.

4. Ресурсный центр патентно-лицензионного обеспечения — обеспечивает функционирование системы учета информации о результатах научных исследований и технологических разработок в сфере нанотехнологий, полученных предприятиями различных организационно-правовых форм.

5. Технопарки — представляют собой механизм соединения научной и инновационной деятельности, интеграцию науки, производства, финансовых структур и органов власти. Организационно и функционально они отличаются от других вышеперечисленных инновационных структур. Такая специфика позволила им объединиться в мировом масштабе в единую Международную ассоциацию научных парков (IASP).

Как отмечает Я. С. Друзик, главным направлением деятельности научных и технологических парков являются исследования, разработки, создание новых проектов и доведение их до стадии, привлекательной для рынка. При этом в самом научном парке разрабатывается, как правило, только экспериментальный образец, массовое производство осуществляется в других местах. Хорошими примерами технопарков могут служить Технологический парк в Дортмунде (земля Северный-Рейн-Вестфалия в Германии) и парк «София-Антиполис» в Ницце (Франция) [4, с. 272].

На рис. 2 через зону благоприятствования деятельности УНПК проведена горизонтальная линия.

К верхней части отнесено то, что связано с потребностями общества в новых фундаментальных знаниях, в повышении в целом интеллекту-

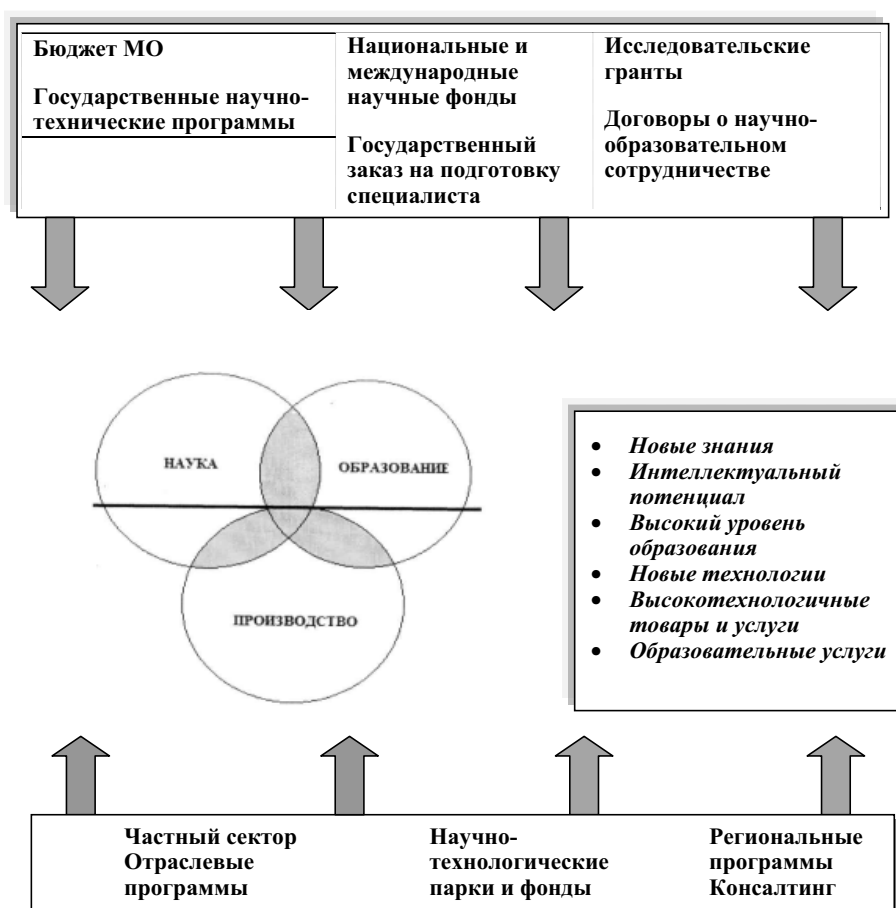


Рис. 2 — Источники финансирования УНПК

ального потенциала, в высоком уровне и качестве образования.

К нижней части — то, что связано с рынком товаров и услуг, т. е. новые технологии, высокотехнологичные товары, образовательные услуги (естественно, такое деление на две части достаточно условно).

Соответственно, в верхней и нижней частях указаны типичные источники финансирования УНПК технологической ноосферой безопасности и развития. Следует отметить, что такой важнейший источник, как частный сектор, на сегодня в Республике Беларусь задействован очень слабо.

Таким образом, миссия, организационная структура и основные направления деятельности УНПК в полной мере соответствуют миссии, модели и критериям оптимальной интегрированной учебно-научно-производственной системы [1, с. 3].

Применение системного подхода позволит выделить основные принципы построения УНПК (рис.3) [9, с. 57].

Сущность принципа соответствия УНПК требованиям актуальной внешней среды заключается в соответствии научной, образова-

тельной и производственной деятельности УНПК приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Республики Беларусь; соответствии набора компетенций специалистов требованиям высокотехнологичных секторов экономики; соответствии результатов функционирования УНПК текущим и перспективным потребностям региона.

Принцип потенциальной гибкости проявляется в способности учебно-научно-производственной системы воспринимать воздействия социума и отвечать на них изменениями структуры и функций, включать новые элементы и адаптироваться к новым условиям. Принцип потенциальной гибкости обеспечивается модульной организацией УНПК, предопределяет сетевую структуру подразделений и элементов инновационной инфраструктуры, базирующуюся на временно создаваемых организационных структурах и целевой направленности деятельности на разрешение определенной проблемной ситуации, возникающей как во внешней актуальной среде, так и в самом комплексе. Такая система способна за минимально короткое время перестраиваться на подготовку научных и научно-педагогических



Рис. 3 — Принципы, лежащие в основе построения УНПК

кадров с новым набором профессиональных компетенций или по новому перечню направлений в связи с изменением внешних условий и внутренних ресурсов.

В теории менеджмента термин «интеграция» означает углубление сотрудничества субъектов управления, их объединение, углубление взаимодействия и взаимосвязей между компонентами системы управления, а интеграционный подход нацелен на исследование и усиление этих взаимосвязей. При интеграционном подходе открываются широкие возможности в нахождении новых конкурентных преимуществ вузов в процессе формирования открытого образовательного пространства и гармонизации архитектуры европейского образования [8, с. 93]. **Проявление принципа интеграции** в структуре УНПК заключается в объединении интеллектуальных, информационных и материально-технических ресурсов научных, образовательных, производственных и инновационных структур с целью создания оптимальных условий становления и развития профессиональных компетенций, а также разработки инновационной продукции (продуктов, технологий, услуг).

Принцип сопряженности образовательных программ нацелен на обеспечение непрерывности и преемственности программ начального и среднего профессионального, высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования.

При проектировании системы УНПК, в соответствии с **принципом оптимального управления**, следует также учитывать требования международного стандарта ISO 9001–2000 и существующую в вузе систему менеджмента качества, что позволит активизировать процессы мониторинга, самоанализа и самооценки научно-образовательной системы, повысить профессионализм менеджеров и обеспечить необходимый уровень качества и эффективности реализуемых в УНПК процессов.

В заключение хотелось бы отметить, что создание УНПК на базе вузов позволит обеспечить подготовку специалистов, способных к постановке и решению профессиональных и социокультурных задач на основе новейших достижений науки и техники.

Именно система высшего образования является наиболее перспективной для построения на ее базе белорусской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль моста, соединяющего науку и производство во всех регионах и отраслях. Это определяется возможностями отечественной высшей школы: распределенностью вузов по всем регионам; высоким научно-техническим потенциалом; универсальностью системы высшего образования, ее межотраслевым характером: научные школы вузов Беларуси перекрывают все области экономики страны; взаимодействием высшей школы через своих выпускников со всеми региональными и отраслевыми

ми структурами; относительно высоким уровнем системы информационного обеспечения высшей школы, включая глобальные и локальные информационные сети, соединенные в единую систему; высокой поддержкой высшей школы общественностью; гибкостью системы высшей школы.

Целенаправленное и системное использование преимуществ системы высшего образования позволит эффективно интегрировать результаты вузовской, академической и отраслевой науки для развития инновационной деятельности, создания в стране эффективной инновационной экономики [10, с. 61].

Учебно-научно-производственные комплексы в Беларуси пока не получили широкого распространения, однако бурное развитие компьютерных сетей, особенно Интернет, и высокий спрос на образовательные услуги не оставляют сомнений в скором расширении данных комплексов. В целом создание таких интеграционных структур в республике должно включать в себя все достижения и принципы как современной, так и зарубежной педагогики, расширять и распространять их область применения благодаря современным информационным технологиям. При этом важно обеспечить эффективное объединение усилий высших учебных заведений и других образовательных учреждений и организаций.

Литература

1. Авдеева, З. К. Когнитивный подход в управлении / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко [и др.] // Проблемы управления. – 2007. – № 3. – С. 2–8.
2. Гросс, Б. Объединение немецких технологических центров / Б. Гросс // Инновационные центры Беларуси : материалы межд. науч.-практ. конф., Могилев, 5–6 июня 1995 г. / Мог. машинос. инс-т; редкол. : В. П. Ставров [и др.]. – Могилев, 1995. – С. 23.
3. Демчук, М. И. Образование постиндустриальной эры / М. И. Демчук // Наука и инновации. – 2010. – № 5(87). – С. 69–71.
4. Друзик, Я. С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: учеб. пособие / Я. С. Друзик. – Минск : ФУАинформ, 2000. – 304 с.
5. Жураковский, В. М. Университетские комплексы : цели и задачи / В. М. Жураковский // *Alma mater* 2002. – № 1. – С. 5–8.
6. Исследование методологических оснований социально-экономического развития белорусского общества. Разработка системной методологии обеспечения инновационных процессов государственного строительства: отчет о НИР (заключ.) / Республиканский институт высшей школы; рук. темы М. И. Демчук. – Минск, 2010. – 321 с. – № ГР20061627.
7. Ковалевский, В. П. Развитие университетского комплекса как условие повышения качества подготовки специалиста / В. П. Ковалевский // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 1 – С. 11–17.
8. Краснобаева, И. Б. Анализ зарубежного опыта по реформированию образования / И. Б. Краснобаева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 92–104.
9. Научно-методическое обоснование и разработка интегрированных типовых моделей учебно-научно-производственных комплексов: отчет о НИР (заключ.) / Республиканский институт высшей школы; рук. темы М. И. Демчук. – Минск, 2009. – 79 с. – № ГР20081223.
10. Разработка научно-методического обеспечения, принципов, методических и нормативно-правовых основ создания структурного подразделения вуза на предприятии: отчет о НИР (заключ.) / Республиканский институт высшей школы; рук. темы М. И. Демчук. – Минск, 2009. – 115 с. – № ГР20090939.
11. Таус, Й. Национальная и региональная политика инноваций и технологий в Германии / Й. Таус // Инновационные центры Беларуси : материалы межд. науч.-практ. конф., Могилев, 5–6 июня 1995 г. / Мог. машинос. инс-т; редкол. : В. П. Ставров [и др.]. – Могилев, 1995. – С. 23.

*Материал поступил
в редакцию 18.07.2011*

17 сентября 1939 года — День Воссоединения белорусской нации

Усовский Александр Валерьевич,

историк

(г. Белоозерск, Беларусь)

Анализируются предпосылки и итоги Освободительного похода Красной Армии 17 сентября 1939 года, политика II Речи Посполитой и государств Антанты по отношению к «белорусскому вопросу». Обосновывается историческое право белорусского народа на воссоединение в едином национально-государственном образовании, а также значение 17 сентября 1939 года для белорусского народа как Дня Воссоединения нации.

Preconditions and results of the Emancipating campaign of Red Army on September, 17th, 1939, a policy II Rechi Pospolitoj and the states Antanty on отношению to «the Belarus question» are analyzed. The historical right of the Belarus people to reunion in uniform national-state formation, and also value for the Belarus people as Day of Reunion of the nation is proved on September, 17th, 1939.

Нынешняя польская политическая элита демонстрирует редкое единодушие во всем том, что касается истории «возрождения Польши» в 1918–1920 годах. Суть официально одобренной истории Польши проста как грабли: Пилсудский и его присные — ангелы с крыльями, большевики — исчадья ада. Отсюда следует, что советско-польская война — кровавая неизбежность, без которой «Новой Польши» не было бы в природе. Сам факт того, что оную войну начали поляки, ловко микшируется, а для особо въедливых субъектов, лезущих с неудобными вопросами, всегда готов ответ: создание «Новой Польши» санкционировано Верховным Советом Антанты, агрессия Пилсудского на Восток — суть исполнение решений Англии и Франции, и не более того. Тем более, как считали и считают польские публицисты, война с большевизмом в любом случае — дело богоугодное и праведное. На самом же деле подобные измышления — наглое, неприкрытое, бездарное вранье.

Во-первых, неоспорим исторический факт: **войну 1920 года начала Польша**. Полякам необходимо напоминать об этом факте везде, где только это возможно и желательно там, где нельзя. Напоминать ежедневно и ежечасно, используя для этого все возможные методы вплоть до бесплатной посылки каждому совершеннолетнему польскому гражданину книги с правдивым описанием войны двадцатого года.

Для чего это нужно? Отнюдь не для восстановления исторической справедливости. Справедли-

вость вообще и историческая (в особенности в наши дни) — штука малореальная, практически невозможная. Каждый поляк на уровне подсознания должен хранить навечно впечатанную туда истину: войну 1920 года развязала Польша. Поскольку Польша первой напала на Россию, то, соответственно, Рижский мир, заключенный по окончании этой войны, — это мир, продиктованный агрессором своей жертве. Это мир, навязанный победителем в захватнической войне побежденному. И посему он, как любой мир, навязанный силой, несправедлив. И любой пересмотр его в иных исторических реалиях правомерен и законен.

Почему большевики пошли на подписание Рижского мира, согласившись на отход под польское господство территорий с этнически непольским населением, более того, территорий, никогда не входивших в состав Царства Польского? Потому, что силы Советской России были истощены жестокой и кровавой гражданской войной, реальной возможности продолжать войну с Польшей за малоценные окраинные территории у Москвы не было. Польша в Риге получила почти все, на что претендовала, не имея на это никакого юридически обоснованного права [3, 6].

Не будем здесь рассматривать проблему Галиции и Волыни, которые по большей части являлись бывшими австро-венгерскими владениями. До разделов Речи Посполитой они принадлежали Короне, но граница по Збручу — это явный перебор. Остановимся на Западной Беларуси.

Польша в результате Рижского мира аннексировала Западную Беларусь — территорию, которая никогда Польше не принадлежала. Ни до разделов Речи Посполитой, ни до Люблинской, ни до Кревской уний — никогда. По Бугу и Нареву лежала граница между королевством Польским и Великим княжеством Литовским. Люблинская уния соединила эти два государства в конфедерацию — Речь Посполитую. Но ни о каком аншлюсе Княжества, ни о какой инкорпорации его в состав Короны речи не было! До самого завершения истории Речи Посполитой в 1795 году белорусские земли продолжали оставаться де-юре землями Великого княжества Литовского. Более того, в составе Российской империи эти территории продолжали (до сороковых годов XIX века) жить по Статуту Великого княжества Литовского, а отнюдь не имперским законам.

Во-вторых, никакого исторического права на земли за Саном и Бугом Польша не имела. Когда Антанта в Версале признала право Польши на «восстановление суверенитета», то речь в документах шла о *Польше как о государстве польского народа*, то есть о территории бывшего Королевства Польского, населенного поляками. И на Востоке граница этого политического «новодела» была обозначена (в ее «белорусской» части) лордом Керзоном линией Гродно–Индура–Берестовица–Высоколитовск–Брест–Влодава, то есть практически совпадала с нынешней границей между Республикой Беларусь и Республикой Польша. **«Линия Керзона» была этнической границей**, более-менее достоверно разделившая территории с преобладанием польского населения и территории с белорусским большинством жителей, и поэтому естественным образом была принята Антантой в качестве восточной границы Польши.

Обращаю особое внимание: Антанта дала «добро» на создание Польского государства, а отнюдь не на возрождение Речи Посполитой. Это два разных государства. Польша, создаваемая Антантой, нигде и никогда не называлась правопреемницей сгинувшей в 1795 году Речи Посполитой. Президент Вильсон в своих «четырнадцати пунктах» условиями для окончания войны назвал:

- свободное плавание в мирное и военное время и свободу торговли;
- контроль над национальными вооруженными силами на уровне, не допускающем агрессии;
- свободный, открытый пересмотр колоний с учетом права народов;
- освобождение территории России и урегулирование в ее интересах, право ей самой определить свой строй;

- восстановление Бельгии;
- возвращение Франции Эльзаса и Лотарингии;
- исправление итальянской границы по этническому принципу;
- автономия народам Австро-Венгрии;
- восстановление Румынии, Сербии, Черногории;
- выход к морю для Сербии;
- суверенитет для турок Османской империи, другим народам автономное развитие;
- свободу черноморских проливов для гражданских судов;
- ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОЛЬШИ;
- создание Лиги Наций.

Еще раз прошу заметить: восстановление Польши, но никак не Речи Посполитой! И поэтому все разговоры польских «квасных патриотов» о якобы правомерном нападении их страны на Советскую Россию в 1920 году (для оного «восстановления») есть наглая ложь, лицемерие и попытка подлога с польской стороны, каковую необходимо целенаправленно и мгновенно пресекать жестко и безоговорочно.

В Версале Пилсудский получил право на создание Польского национального государства, но вместо этого он попытался воссоздать Речь Посполитую. Посему нет ничего удивительного в том, что созданная им хлипкая конструкция не просуществовала и двадцати лет [1, 3, 5, 6, 9, 10].

В-третьих, если даже принять в качестве невероятного допущения то, что все же какие-то сугубо теоретические права на Галицию и Волынь поляки все же имели (в конце концов, Галиция принадлежала польской короне с 1344 по 1795 годы, Волынь подчинялась Варшаве со времен Люблинской унии до последнего раздела Речи Посполитой), то **на Беларусь никаких, даже самых умозрительных, сугубо виртуальных прав поляки не имели**. Беларусь никогда не была Польшей!

Как известно, в 1918–1919 годах, благодаря большевистскому перевороту в России, поражению Центральных держав и развалу Австро-Венгерской империи, на восточноевропейском пространстве между Одером, Влтавой, Дунаем и Днепром произошли решительные изменения политического ландшафта. Впрочем, всю эту кровавую кашу с провозглашением Венгрии, Чехословакии, Югославии, боями и походами, подавлениями восстаний и мятежей, расстрелами и прочими издержками рождения Нового Мира мы пропустим. Нас сегодня интересует один простой вопрос: почему Западная Беларусь стала частью Польши и отчего в 1939 году ею с удовольствием быть перестала.

Поначалу ничто не предвещало такой беды: **Беларусь по умолчанию считалась (в том числе и странами Антанты) российской территорией.** В отличие от Западной Украины, ее будущее в составе российского государства ни у кого сомнений не вызывало, кроме, разве что, двух группировок: небольшой кучки общественников, провозгласивших Белорусскую народную республику под патронатом кайзера Вильгельма II да пана Юзефа Пилсудского со своими немногочисленными сторонниками.

Предводители Антанты изначально были согласны с созданием государства польского народа и подписали соответствующий протокол. Восточной границей сего политического новообразования западные «отцы-основатели» Польши полагали этническую границу между территориями, населенными поляками, и территориями, где большинство населения не говорило по-польски. Правда, Версальский договор, подписанный Польшей 28 июня 1919 г., гласил, что восточные границы этой страны должны быть «определены в дальнейшем». Но поскольку к концу 1919 года ситуация на советско-польской границе резко обострилась, то 8 декабря 1919 года Верховный совет Антанты принял «Декларацию по поводу временной восточной границы Польши», согласно которой пограничная линия между РСФСР и Польшей должна была проходить в средней части по реке Буг, от Гродно через Брест и далее в Галицию.

Отчего же обострилась ситуация на советско-польском рубеже? Оттого, что к этому времени «приказала долго жить» Украинская народная республика Симона Петлюры, разгромленная большевиками. Остатки «самостийников» бежали за Збруч и таким образом польские войска, до этого поставившие кровавую точку в короткой истории Западно-Украинской народной республики, вошли в соприкосновение с Красной Армией. И тотчас между двумя недружественно настроенными друг к другу армиями начались конфликты, причем иногда весьма интенсивные, с использованием артиллерии крупных калибров. Хотя к этому времени Польша оккупировала всю территорию, до 1914 года бывшую австрийской, полякам в те дни этого было уже мало.

Польские войска полностью заняли территорию бывшей австро-венгерской провинции Галиция, которая на западе граничила с прусской Силезией; на юге ее граница шла по северным отрогам Карпат, на севере пролегла по Висле (от ее истоков до Сандомира), затем по Сану и вдоль южного края Полесских болот — до Сокаля, от

которого, все круче забирая на юг, через Броды и Збараж, доходила до Збруча, по которому и шла до слияния последнего с Днестром. До 1918 года под австрийской властью находились такие «украинские» города, как Львов, Самбор, Тернополь, Стрый, Коломыя, Дрогобыч, Станислав (ныне — Ивано-Франковск). Царская Россия на правобережье Днепра владела Проскуровым, Луцком, Ровно, Житомиром, Хотинном, Каменец-Подольском, Винницей и небезызвестным городом Бердичевым.

То есть Галиция, вернее Восточная Галиция, — территория за Саном, населенная украинцами — была «австрийским наследством», захваченным поляками в качестве трофея. И над этим «наследством», что важно, власть Москвы не простиралась никогда. До 1569 года эти земли принадлежали Великому княжеству Литовскому, с момента заключения Люблинской унии и до 1795 года — Польше, затем отошли Габсбургам. И если для моей прабабушки, жившей в Ратно, «батюшкой-царем» был Николай II, то для такой же бабушки, жившей пятьюдесятью километрами южнее, за Сокалем, и говорившей на таком же полешуцком говоре, «обожаемым монархом» был Франц-Иосиф I. Австрия на восточно-галицийских землях создавала свою Украину, радикально отличную от русской Малороссии! И именно из этой «австрийской Украины», любовно взлелеянной Габсбургами, и вырос ядовитый куст нынешнего галицийского «украинизма»...

А вот земли Западной Беларуси, наоборот, никогда Польше не принадлежали: до разделов Польши они были Великим княжеством Литовским, а затем в 1795 году вошли в состав Российской империи и до крушения дома Романовых, более ста двадцати лет, пребывали в ее составе. Т. е. четыре поколения белорусов прожили под властью российского двуглавого орла. Соответственно, и менталитет, и «коллективное бессознательное» на этой территории стали русскими, и не просто русскими, а русскими имперскими. Тем более что белорусским крестьянам было за что быть признательными русским царям: после польского восстания 1863 года на землях Северо-Западного края была проведена массовая конфискация собственности у польской шляхты, поучаствовавшей в оном мятеже. Секвестрированные поместья были разделены между белорусским крестьянством, в массе своем поддержавшим законную власть. То есть Западная Беларусь всегда была либо самостоятельным государством (Великим княжеством Литовским), либо автономией в

составе Речи Посполитой, либо частью Российской империи. Польшей она не была никогда!

Пан Пилсудский, получив в Версале согласие победителей на создание польского национально-государства, решил этим моментом решительно пренебречь и, подчинив себе все этнически польские территории, в апреле 1920 года приказал своим войскам вторгнуться в русские пределы, то есть на территорию бывшей Российской империи. Хотя никакого права на земли восточнее Збруча, Сана и Буга новорожденное польское государство не имело. Поэтому войну 1920 года можно однозначно трактовать как польскую агрессию на исконно русские земли, что бы ни твердили в свое оправдание почитатели Пилсудского.

Но все же эта война носила двойственный характер. Южнее Припяти бои советских и польских войск были «войной за австрийское наследство», в которой обе стороны пытались установить свой контроль над ставшей в 1918 году «бесхозной» территорией. И, на самом деле, не имело значения, что вышеозначенная территория была населена «австрийскими» украинцами, попытавшимися организовать собственное государство (в Версале эти земли были названы «Королевством Галиции и Лодомерии») — летом 1920 года на восточно-галицийской равнине главенствовало «право сильного»!

А вот севернее Припяти, в Беларуси, советско-польская война носила совсем иной, национально-освободительный характер: здесь русская армия (пусть и называвшаяся Рабоче-Крестьянской Красной, не важно) отвоевывала у алчных оккупантов русские земли, до этого ими нагло захваченные.

И катастрофа Красной Армии на Висле, и разгром Западного фронта, и паническое бегство его остатков за Березину для Западной Беларуси означали совсем иное, чем для Западной Украины. По Рижскому мирному договору поляки южнее Припяти получили ту территорию, которая никогда не была русской, а вот севернее — захватили изрядный кусок бывшей Российской империи, населенный непольским населением. Для галичан власть поляков была, по большому счету, делом привычным, т. к. поляки и во времена Австро-Венгрии были на этой территории власть предержащим этносом: из поляков в основном набирались кадры местной администрации, польским помещикам принадлежала земля, а польский костел управлял униатскими приходами. Для белорусов же власть Польши была делом немыслимым, богопротивным и, в общем, даже неким дьявольским промыслом.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что 17 сентября 1939 года белорусы встречали русские танковые колонны цветами, а этот день навсегда стал для белорусского народа **Днем Воссоединения Нации**.

Но продолжим наш исторический экскурс. Был ли для «Советской Украины» (сиречь — царской Малороссии) Рижский мир, то есть отход под польскую руку земель за Збручем и Саном, катастрофой? И с социальной, и с политической, и с экономической точки зрения — отнюдь, ничем таким катастрофическим он для нее не был. «Советская Украина» никакого серьезного территориального, экономического или социально-политического ущерба, кроме ущерба от прокатившейся по ее территории войны (польские войска 8 мая 1920 года взяли Киев, а до этого оккупировали всю Подолию с Житомиром, Винницей, Коростенем, Белой Церковью, Бердичевым), не понесла, за исключением Волыни, которая, кстати, до первой мировой войны относилась (с этнографической точки зрения тех времен) более к Беларуси, нежели к Малороссии.

Территории за Збручем до начала первой мировой войны по большей части были «австрийским» экономическим пространством, а ушедшая под Польшу «русская» Волынь так и вовсе никакого хозяйственного значения для Империи практически не имела. После Рижского мира эти земли стали экономическим пространством польским — только и всего. Этнически галичане также были для Малороссии чужеродным элементом (как, кстати, и сегодня), ибо их сомнительная «украинскость» крепла и мужала под пристальным надзором венских «специалистов по национальному вопросу». Официальной Вене на данной территории нужен был противовес как польскому влиянию в крае, так и здешним русофилам, коих в Галиции было преизрядно, и для каковых австрийцам с началом войны 1914 года пришлось открыть несколько концентрационных лагерей, самым известным из которых стал жуткий Тайлергоф [4, 6, 11]. Волыняне, правда, были подданными российских государей, но их «царская» этнография к малороссийскому этносу не относилась, полагая их все же больше белорусами, нежели украинцами.

То есть для Советской Украины провал попытки Красной Армии завладеть «австрийским наследством», территорией Восточной Галиции, в принципе, ничего страшного собою не представлял: ну не получилось урвать кусок бывшей Австро-Венгрии — что ж поделать, такая, стало быть, карма. Плакать нечего.

А вот для Беларуси линия границы, установленная по условиям Рижского мира, не просто разделила доселе единое этнокультурное, этносоциальное и этноконфессиональное пространство: советско-польский рубеж по-живому разрубил сотни тысяч семей, осиротил и лишил Родины не менее миллиона человек [1, 5, 6, 12]. И это не пустая декларация — я знаю это на примере собственной семьи.

Дед моей матери, Федор Головейко, в 1915 году вместе с женой Анной и четырьмя детьми Ипатием, Екатериной, Натальей и Герасимом был эвакуирован из-под Пружан, т. е. из местности, ставшей зоной боевых действий. В том году немцы начали свое наступление на Россию, за несколько месяцев вытеснив русских из Польши и дойдя с боями до линии Вентспилс–Шауляй–Сморгонь–Барановичи–Пинск–Сарны. В Поволжье эвакуированным удалось пристроиться работать в хозяйстве богатого немца-колонииста и там же дожидаться конца Гражданской войны. В мае 1920 года прадеда мобилизовали в РККА. Однако пока он обучался военному делу в запасном полку, боевые действия закончились: на юге красные взяли Крым, на западе поляки разгромили Тухачевского. Посему красноармейца Федора Головейко демобилизовали, и в апреле 1921 года он с семейством направился в Москву, чтобы выправить бумаги для возвращения на Родину, которая к этому времени вдруг стала Польшей.

Старшие дети, к тому времени уже совершеннолетние, ехать на Запад отказались, и на московском Белорусском вокзале их пути разошлись: Ипатий и Екатерина остались в Советской России, их отец, мать, и младшие брат с сестрой, Герасим и Наталья, сели на поезд, идущий до Негорелого. Больше они в этой жизни так никогда и не встретились.

Прадед вернулся в Пружанский повет, восстановил свои права на дарованный его семье в 1963 году надел земли в пять гектаров с четвертью (бывшие земли неудачливого инсургента, графа Пусловского), и начал возрождать свое изрядно порушенное войной хозяйство. Его сын (мой дед) Герасим сумел закончить три класса начальной школы, после чего вынужден был завершить свое образование: чтобы учиться дальше, надо было платить 120 злотых в год (корова тогда стоила 50 злотых). Кроме того, дальнейшее образование могло быть только польскоязычным. Чего ни прадед, ни дед не хотели однозначно.

Сестра моего деда, Наталья, проучилась вообще всего два года, потому что в 1925 году школа, в которую она начала ходить, приказом из Варшавы

была преобразована из русской в польскую. Учителя, работавшие в этой школе еще с царских времен, были уволены, а на их место были присланы двое бывших уланских унтеров, может быть, и не шибко грамотных, зато отлично знающих, как проводить полонизацию «кресов восточных».

Но и этого мало: будущая жена моего деда (то есть моя бабушка) вообще не получила никакого образования и осталась неграмотной. Потому что, когда маленькой Оле пришла бумага из поветовой управы образования с требованием явиться в Ткачевскую начальную школу, ее отец, повздохав, загрузил на воз свиной окорок, десятифунтовый кусок сливочного масла и шесть десятков яиц и отправился в Пружаны. Он повез взятку поветовому инспектору образования, чтобы тот закрыл глаза на то, что его дочь не пойдет в школу. Потому что эта школа была польской и очень многие белорусские крестьяне готовы были оставить своих детей неграмотными (или учить их дома), лишь бы они оставались русскими и православными, избежав опасности стать поляками и католиками.

Оставшиеся же в России Ипатий и Екатерина не только окончили среднюю школу, но и получили высшее образование: Екатерина Федоровна Головейко после минского рабфака вернулась в Москву, поступила в медицинский институт и всю оставшуюся жизнь проработала врачом, а Ипатий Федорович не только окончил Таганрогский институт механизации сельского хозяйства, но и стал профессором, доктором сельскохозяйственных наук, а под конец жизни — членом-корреспондентом в профильной академии в Москве. Что называется, почувствуйте разницу.

Впрочем, не могу сказать, что семья моего прадеда в Польше жила плохо, для Западной Беларуси они жили как раз таки весьма зажиточно: имели двух коней, несколько коров, двадцать пять гектаров земли (дед купил часть маентка пана Зыгмунта Стовецкого) — это не так уж и мало! Деда, как единственного сына, даже не призвали в Войско Польское. Он в 1934 году сочетался браком с моей бабушкой — девушкой тоже из небедной семьи. Молодожены получили от своих родителей еще три гектара земли, дом, коня и пару коров. Их жизнь не была борьбой за выживание, как это было принято изображать в советской литературе (например, в известном рассказе Змитрока Бядули «Пять ложек затирки»). Но польское государство так и не стало им Родиной — Родиной для них продолжала оставаться Россия.

Мой дед был советским гражданином всего двадцать месяцев из тридцати трех лет его жиз-

ни. Но когда на рассвете 22 июня 1941 года над Пружанами закружили немецкие бомбардировщики (в окрестностях городка было три военных аэродрома), он ни на минуту не усомнился в том, что ему, как гражданину СССР, надлежит делать. Да, ему, как и сотням тысяч западных белорусов, не удалось надеть военную форму и с оружием в руках встать на защиту своей страны — немцы в нашей местности были уже к вечеру того воскресного дня. Мой дед всю войну, до самого июля 1944 года сражался за свою Россию в партизанах. На его счету семь пущенных под откос поездов и медаль «За отвагу», бережно хранимая моей матерью.

Он погиб в июле сорок четвертого, через три дня после освобождения, помогая саперам разминировать немецкие минные поля. Погиб вместе со старшим сыном, оставив вдову с четырьмя детьми... Он отдал России все, что имел, — свою жизнь. А ведь он был ее гражданином всего двадцать месяцев из тридцати трех лет, прожитых на этой земле!

Рижский мир по-живому разрубил тело Беларуси, оборвав миллионы нитей, связывавших белорусов в единое целое. 17 сентября 1939 года мой народ вновь стал единым, и для меня этот день всегда будет главным праздником белорусской нации, самым большим торжеством в моей семье. Потому что в этот день прошедшие через наше село русские танки вернули нам Родину.

«Нациянальна сьвядомыя» мои оппоненты мне возразят, что 17 сентября 1939 года в Западную Беларусь вместе с Красной Армией пришла Советская власть со всеми ее тогдашними «перегибами» в виде массовых репрессий и что западным белорусам особо радоваться Освобождению не приходилось, ибо у этого Освобождения был отчетливый привкус ГУЛАГовских лагерей.

Были лагеря и репрессии. После юридически оформленного воссоединения Западной Беларуси с БССР на вновь присоединенных территориях «компетентные» органы начали активную работу по выявлению «врагов Советской власти». С января 1940 года начались высылки и аресты оных «врагов». Первыми на восток, в спецпоселки НКВД в северных и восточных районах СССР были отправлены польские осадники и «административный аппарат» (полицейские, лесники, пожарники, охранники тюрем и лагерей, столоначальники и прочий мелкий чиновный люд), с чадами и домочадцами — всего около 63 тысяч человек. В апреле в Казахстан были административно высланы члены семей жандармов, офицеров, помещиков, фабрикантов, служителей церк-

ви — тоже в подавляющем своем большинстве польского происхождения, всего более 20 тысяч человек. В июне 1940 года депортации подверглось более 32 тысяч беженцев с оккупированных нацистской Германией территорий Польши, которые отказались принять советское гражданство — в основном это были евреи [1, 2, 6].

Всего арестам и депортациям на территории Западной Беларуси было подвергнуто более 100 тысяч человек. Но вопреки расхожему мнению, каких-либо активных санкций против западнобелорусских «кулаков» Советской властью тогда на самом деле не предпринималось. Знаю это не понаслышке, поскольку у моего деда к моменту прихода Советов в собственности было 35 гектаров земли, несколько лошадей и десяток коров. Тем не менее, никто его не арестовывал и имущество не отбирал. Коллективизация по Западной Беларуси прокатится разорительным валом только после войны...

Вообще, в семье моей матери (включая всех родственников — двоюродных, троюродных, и даже седьмую воду на киселе) никто от пришедших в сентябре 1939 года Советов не пострадал: никого не посадили, ни у кого ничего не отобрали. Но это отнюдь не означает, что моих предков репрессии 30-х годов обошли стороной.

В 1937 году семья моего деда с отцовской стороны сполна испила горькую чашу общей беды. Сполна и с перебором. У моего прадеда, Тимофея Константиновича Усовского, было трое братьев — Григорий, Степан и Александр. И всех троих перемолола на своих безжалостных жерновах Великая Чистка.

Усовский Александр Константинович, родился в 1896 году, жил в деревне Тумановка Могилевского района Могилевской области, белорус, православный. Был арестован 10 сентября 1937 года, и приговорен «тройкой» 9 октября 1937 года за участие в контрреволюционной кулацкой организации к десяти годам исправительно-трудовых лагерей. Усовский Степан Константинович, родился в 1894 году, жил там же, в деревне Тумановка, православный, белорус. Арестован 28 августа 1937 года, приговорен «тройкой» 9 октября 1937 года за участие в контрреволюционной кулацкой организации к тем же десяти годам. Старший из братьев, Усовский Григорий Константинович, родился в 1889 году, жил там же. Приговорен «тройкой» 9 октября 1937 года к высшей мере наказания с конфискацией имущества. Все трое братьев были реабилитированы 30 июля 1960 года Постановлением Президиума Могилев-

ского облсуда, да что толку? Этим постановлением их уже не вернуть.

Грустная ирония этой ситуации в том, что этой же осенью 1937 года сын единственного из четырех братьев Усовских, оставшегося на свободе, Тимофея, мой будущий дед Николай, поступил в Витебский ветеринарный институт, который закончил 21 июня 1941 года.

Я не апологет Советской власти — эта власть временами была жестока и безжалостна к моей семье. У меня нет причин славословить Сталина — горькая судьба братьев моего прадеда не позволяет мне этого. Но оба моих деда в трагическом июне 1941 года взяли в руки оружие, чтобы сражаться за Родину, и я не вижу причин, почему я не должен поступить так же [7, 8].

Политические режимы приходят и уходят, великих вождей сменяют бездарные карлики на троне, создаются и разваливаются коалиции держав, мир сотрясают войны и конфликты, государства рождаются и умирают — в истории случается всякое. Вечным и незыблемым для каждого из нас является лишь одно — наше Отечество. Наш народ. Наша Родина. За которую одну лишь не жаль умереть.

Литература

1. Год кризиса. 1938–1939: документы и материалы [Электронный ресурс] / МИД СССР. – М., 1990. – Режим доступа : <http://www.katyn-books.ru/year/introduction.htm>. – Дата доступа : 30.08.2011.
2. Дашичев, В. Стратегия Гитлера: путь к катастрофе [Электронный ресурс] / В. Дашичев. – М.: «Наука», 2005. – Режим доступа : <http://www.na-kontrol.ru/news.php?readmore=309>. – Дата доступа : 30.08.2011.
3. Мельтюхов, М. И. Советско-польские войны. Военно-политическое противостояние 1918–1939 гг. [Электронный ресурс] / М. И. Мельтюхов. – М., 2001. – Режим доступа : <http://militera.lib.ru/research/meltyukhov2/03.html>. – Дата доступа : 30.08.2011.

4. Ваджра, А. Украинизация: как и зачем большевики наладили массовое производство «украинцев» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://andrei-vajra.narod2.ru/stati/ukrainizatsiya_kak_i_zachem_bolsheviki_naladili_massovoe_proizvproizv_ukraintsev/. – Дата доступа : 30.08.2011.

5. Документы и материалы кануна второй мировой войны. 1937–1939. В 2-х т. [Электронный ресурс]. – М.: Политиздат, 1981. – Режим доступа : <http://militera.lib.ru/docs/da/kanun/index.html>. – Дата доступа : 30.08.2011.

6. Усовский, А. Проданная Польша: истоки сентябрьской катастрофы / А. Усовский. – Минск : Современная школа, 2010. – 320 с.

7. Усовский, А. Антинюрнберг. Неосужденные / А. Усовский. – Минск : Белорусский дом печати, 2010. – 312 с.

8. Усовский, А. Что произошло 22 июня 1941 года? / А. Усовский. – М.: Витязь, 2006. – 255 с.

9. Как Верхняя Силезия стала Горным Шленском, или кто на самом деле разрушил Версальскую систему. – Ч. 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://usovski.livejournal.com/>. – Дата доступа : 30.08.2011.

10. Как Верхняя Силезия стала Горным Шленском, или кто на самом деле разрушил Версальскую систему. – Ч. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.usovski.ru/?p=430>. – Дата доступа : 30.08.2011.

11. Швед, В. Предтечи Освенцима / В. Швед, С. Стрыгин / Интернет-сайт «Правда о Катыни». – 16 июня 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.katyn.ru/index.php?go=Pages&in=view&id=216>. – Дата доступа : 30.08.2011.

12. Швед, В. Метил в сталинизм, а попал в Россию / Фильм Анджея Вайды «Катынь»: послесловие публициста / В.Швед / «Столетие», 9 апреля 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.katyn.ru/index.php?go=Pages&in=view&id=941>. – Дата доступа : 30.08.2011.

*Материал поступил
в редакцию 30.08.2011*

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в столице Республики Беларусь — городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава
и свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации.

№ 1206 от 8 февраля 2010 г.

Учредитель журнала — общественная организация «Новая экономика»
(Свидетельство о регистрации № 05/ 0369 от 29 декабря 2004 г.).

Журнал является периодическим научным рецензируемым изданием,
выходит один раз в полугодие и распространяется по подписке
(каталог РГО «Белпочта»).

Подписной индекс:

00155 — для физических лиц,

001552 — для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.info>

Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:

e-mail: neweconomic@mail.ru

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел.руб.: р/с 3015706570018 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В евро: р/с 3015706572016 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В рос. руб.: р/с 3015706572029 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

Курсы валют следует уточнять в день платежа.

Подписано в печать 15.10.2011 г.

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать ризографическая.

Усл. печ. л. 20. Тираж 500 экз. Заказ № 116.

Отпечатано с оригинал-макета

в ОДО «Издательство «Четыре четверти».

ЛИ № 02330/0494362 от 16.03.2009.

220013, Минск, ул. Б. Хмельницкого, 8-215.

Тел./факс: 331-25-42. E-mail: info@4-4.by

© «Новая экономика», 2011

Цена договорная