НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (61)

апрель
2013

Научно-теоретический,
научно-практический,
научно-методический журнал

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

Байнев В. Ф., Винник В. Т. — Финансовый механизм модернизации национальной экономики и базовые условия ее осуществления . . . 6

Пелих С. А., Бондаренко М. Г., Крючок С. И. — Девальвация: анализ, проблемы, решения . . . 15

Кублицкая Т. М. — Инновационное развитие Беларуси: сравнительный анализ . . . 23

Полоник С. С., Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А. — Интегральная оценка и прогноз развития мировой экономики, положение Беларуси в геоэкономическом пространстве . . . 30

Козлов А. В. — Стратегические ориентиры инновационного развития экономики Республики Беларусь . . . 38

Кирсанова И. А. — Корпоратизация как условие модернизации национальной экономики . . . 47

Иванова Т. В. — Методический подход к определению необходимости проведения мероприятий по реструктуризации предприятий . . . 53

Сенько А. Н. — Перспективные направления инвестирования в Республике Беларусь . . . 59

Орлова Н. С., Максимова Т. В. — Совершенствование государственной инвестиционной политики Украины с учетом международного опыта . . . 67

Карчева А. Т. — Концептуальные подходы к оценке эффективности банковских систем . . . 75

Саврадым В. М. — Основные направления формирования новой стабилизационной модели денежно-кредитной политики . . . 81

Витун С. Е., Борисенко П. И. Использование банковским сектором Республики Беларусь облигационных инструментов рынка ценных бумаг 89

Кабушкин С. Н. Финансовые кризисы биржевого фондового рынка эпохи «развитого капитализма» 96

Ивашутин А. Л., Хрусталев С. Б. Запас финансовой прочности белорусских ОАО на пороге ВТО. 104

Орехова Е. В. Система качественных показателей финансовой безопасности предприятия 115

Ямко П. Ю. Международный опыт налогообложения капитала: налог на доходы физических лиц 120

Пинязик В. Н. Функции среднего класса в национальной модели благосостояния 126

Алексеенок В. В. Управленческий учет как механизм обоснования и поддержки управленческих решений 132

Гапеева-Сергейчик О. О., Медведская Т. В. Методы и критерии оценки конкурентоспособности предприятия 142

Гоголь Т. А. Учетно-аналитическая система как фактор повышения конкурентоспособности предприятий малого бизнеса 147

Шулейко О. Л. Проблемы и перспективы налогообложения малого предпринимательства в Республике Беларусь. 154

Юрова Н. В. Человеческий потенциал в экономике: теоретический подход и особенности измерения 160

Головчанская Е. Э. Социально-экономические условия трансформации человеческих ресурсов: от принуждения к управлению 167

Морозова Н. Н. Подходы к обучению персонала в условиях развития инновационной экономики 171

Стаматин А. В., Ястремская Е. Н. Программы качества трудовой жизни: принципы формирования и внедрения 181

Лисовская И. Н. Спрос на современном рынке труда: ключевые факторы, особенности и перспективы 188

Баранник Л. Б. Льготное пенсионное обеспечение на Украине: экономическая целесообразность и финансовые издержки 192

Сидорова Е. И. Комплексный подход к использованию ресурсного потенциала как основа эффективной экономики 200

Сидорова Е. И. Формирование внутри- и межотраслевых лесопромышленных структур 207

Каштелян Т. В. Ценовой фактор и направления совершенствования лесных отношений в Беларуси. 215

Ястремская П. В., Шишло С. В., Усевич В. А., Байгот О. В. Формирование коммуникационной политики предприятий мебельной промышленности Республики Беларусь 221

Михайлова М. А. Экологизация потребления как способ интернализации внешних эффектов 229

Сидоренко О. В. Методика оценки экономической эффективности сетевого паблик рилейшнз 234

Сидоренко О. В. Современные информационно-коммуникационные технологии — ключевой фактор повышения экономической эффективности PR-деятельности 243

Деревянко Е. Г. Институционализация репутационного менеджмента 250

Аракелова И. А. Анализ состояния рынка услуг Украины 255

Ганский В. А. Институциональная среда рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе 262

Хохуляк О. А. Особенности функционирования рынка юридических услуг Украины на современном этапе 267

Даник Д. Е. Анализ рынка жилой недвижимости в Республике Беларусь: проблемы и пути решения 274

Петрович М. В. Этот многоликий ритейл 277

Корниенко Т. Н. Исследование рынка хлебобулочных изделий г. Киева 292

Ван Чао Специальные экономические зоны и устойчивое развитие экономики Китая 298

Лис П. А. Повышение конкурентоспособности экономики регионов Республики Беларусь путем формирования и развития территориально-энергетических кластеров 303

Чурикова Е. А. Управление ресурсами бюджета региона: принятие решений на основе нечетких множеств 311

Овечкина О. М. Приоритеты совершенствования механизма интеграции Беларуси в мирохозяйственную систему 315

Базавлук А. В. Сбалансированная система оценки финансового потенциала предприятия 320

Ястремская Е. Н.
Геращенко И. Н. Анализ факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия 326

общество

Акулов В. Л. Философские основы русского национального социализма. 332

Беркова О. В. Роль экономической теории в определении ориентиров развития общества 339

Булойчик С. И. Стимулирование инновационной активности в современной сфере культуры 344

Виниченко М. А. Динамика заболеваемости школьников как показатель безопасности организации современного образовательного процесса 350

историческое наследие

Гронский А. Д. Отражение на страницах газеты «Наша ніва» 300-летнего юбилея Дома Романовых 354

рецензии

Полоник С. С.,
Иванов Е. А.,
Малей Е. Б. Рецензия на практическое пособие «Транспортная логистика» Курочкина Д. В. 359

некролог

Памяти Валентина Акулова 361

Председатель редакционной коллегии:
Байнёв 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»

Финансовый механизм модернизации национальной экономики и базовые условия ее осуществления

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

Винник Вячеслав Тимофеевич,
главный советник Республиканской ассоциации предприятий промышленности «БелАПП» (г. Минск, Республика Беларусь)

В статье раскрыты принципы функционирования кредитно-денежной системы, отвечающей условиям модернизации национальной экономики.

The article reveals the monetary system principles that meet the conditions of modernization in national economy.

Пришла пора повернуть банковскую систему лицом к экономике.
А. Г. Лукашенко
(из выступления на заседании Совета Министров
«Об итогах социально-экономического развития
Республики Беларусь за 2012 год и задачах на 2013 год»
1 марта 2013 г.)

Не страна работает, чтобы обеспечить благополучие банковской системы, а банковская система работает на страну.
А. Г. Лукашенко
(из выступления на совещании
по вопросам социально-экономического развития
30 августа 2011 г.)

Введение

На рубеже веков мир вступил в очередную фазу научно-технического развития — на смену пятому технологическому укладу идет шестой, базирующийся на достижениях нано-, био-, информационных, коммуникационных и других высоких технологий. В рамках данной глобальной тенденции лидеры мировой экономики вопреки лукаво навязываемым периферийным странам представлениям в духе «постиндустриализма» и «экономики услуг» активно реализуют новую индустриальную политику — неоиндустриализацию [1; 2; 3]. В результате сегодня мы являемся свидетелями вступления цивилизации в технотронную неоиндустриальную эпоху, когда место страны в иерархии технологически развитых держав будет во многом зависеть от состояния ее промышленного комплекса, то есть от того, какие она производит автомобили, самолеты, локомотивы, суда, электронику, оптику, станки, вооружения...

Очевидно, что странам бывшего СССР (разумеется, если они не желают окончательно превратиться в сырьевую провинцию цивилизованного мира) необходимо срочно задействовать механизмы, способные обеспечить модернизацию национальной экономики, ее технико-технологический прорыв. Не случайно сегодня многие специалисты ведут речь о неоиндустриализации постсоветских стран как о единственном пути со-

хранения их экономического, а значит, и политического суверенитета в технотронном XXI веке.

Все это хорошо понимают в Беларуси, которая в отличие от многих своих соседей не разрушила промышленный комплекс, сумела сохранить доставшийся ей от СССР промышленный потенциал и теперь ставит задачу его наращивания. «*Мы перебрасываем главные усилия на модернизацию промышленности*», — сформулировал новый приоритет Александр Лукашенко во время посещения ОАО «Могилевдрев» 13 декабря 2012 года. А в своем Новогоднем поздравлении белорусскому народу 31 декабря 2012 года он пояснил: «*У нас нет иного выбора: ведь качественное обновление и ускоренная модернизация предприятий — залог укрепления нашей государственности и благосостояния народа*».

В то же время отечественный и зарубежный исторический опыт, современные примеры лидеров мировой экономики учат — для осуществления подобного технико-технологического прорыва бесполезно уповать на чудотворную силу «невидимой руки» рынка, необходима соответствующая активная государственная промышленная политика. Понятно и то, что ее реализация немыслима без создания механизма финансирования модернизации, технико-технологического перевооружения промышленности и народного хозяйства в целом. Также очевидно и то, что задачи и принципы функционирования указанного механизма, нацеленного на масштабные инвестиции в развитие страны и будущее наших детей и внуков, должны кардинально отличаться от традиционных задач и методов работы кредитно-денежной системы, ориентированной исключительно на достижение максимальной и быстрой прибыли.

О надводной и подводной частях «экономического айсберга»

Как известно, для победы над конкурентами бывает достаточно банально «затуманить» им мозги. Например, именно это и произошло с большинством стран бывшего СССР. В свое время наивно «клюнув» на ряд сочиненных Западом простеньких рыночных мифов, они теперь пожинают закономерные плоды своих рыночных реформ в виде масштабной деиндустриализации, разрушения научно-технического потенциала, сырьевых перекосов экономики, депопуляции населения.

Одним из наиболее эффективных способов «затуманивания» мозгов является, в частности, целенаправленное переключение внимания общественности с ключевых, фундаментальных процессов и явлений на второстепенные, поверхностные. В результате формируется искаженное мировоззрение на окружающую реальность, деформированное понимание и видение основ организации и развития экономической системы. Так, большинство экономистов традиционно рассматривают общественное производство как механизм, включающий два подразделения — производство средств производства (I подразделение) и производство предметов потребления (II подразделение). Однако при этом, как правило, упускается из виду самое важное, в буквальном смысле определяющее все без исключения аспекты хозяйственной жизни любой страны, а значит, судьбоносное III подразделение — производство средств обмена.

Данная ситуация чем-то напоминает плывущий в океане айсберг — его надводную, находящуюся на всеобщем обозрении часть можно сопоставить с I и II подразделениями системы общественного производства. В то же время куда бóльшая, подводная и потому надежно скрытая от поверхностного взгляда, часть айсберга сравнима с III структурным подразделением, которое имеет фундаментальное значение в экономической системе по целому ряду причин.

Во-первых, необходимым условием процесса общественного воспроизводства (товарного) является наличие не только конкретных средств производства и рабочей силы, но и определенной суммы денег в качестве средства обмена (обращения). Ведь не подлежит сомнению, что наемный работник должен получать оплату за работу в деньгах, чтобы покупать на них разнообразные средства существования. Поэтому собственники I и II подразделений сначала должны вбросить в обращение деньги, которые заранее обязаны находиться в их руках (или на их счетах). Именно это условие запечатлено в известной «экономической таблице» основоположника школы физиократов, французского экономиста XVIII в. Франсуа Кенэ.

То обстоятельство, что общество должно обладать соответствующей суммой денег *до начала производства*, воспринималось еще более ста лет назад как само собой разумеющееся. Это условие вытекает из товарного способа производства, которое обусловливает денежное обращение и покоится на постоянной метаморфозе трех форм капитала — денежного, производительного и товарного. Тогда же исследователи открыто заявляли, что «для процесса воспроизводства всего общественного капитала необходимо производ-

ство и воспроизводство денежного материала» [4, с. 58].

Во-вторых, выделение III подразделения позволяет осуществить анализ и определиться по трем следующим принципиально важным вопросам.

1. В чьей собственности должно находиться производство средств обмена?

2. Чьим интересам оно подчинено?

3. Должен ли этот вид производства быть нацелен на прибыль (и ее максимизацию) или иметь некоммерческую основу?

Важно учитывать, что основное экономическое предназначение средств обмена — денег и кредитно-денежной системы в целом — упрощать товарный обмен, облегчать взаимодействие производственных субъектов хозяйствования и тем самым стимулировать их производственную деятельность. Подобно тому, как жизнедеятельность биологических организмов в природе немыслима без атмосферного воздуха, так и функционирование субъектов хозяйствования в современной экономике невозможно без денег, выпуск которых является функцией денежно-кредитной системы. И в этом смысле *средства обмена — это типичное общественное благо, которое не может быть приватным, нацеленным на извлечение прибыли в интересах отдельных избранных.* Действительно, если, положим, кому-либо удалось бы приватизировать такое общественное благо, как воздух, то он вне всяких сомнений превратился бы во всемогущего властелина, вольного по собственной прихоти казнить и миловать всякого-каждого. Точно так же и владелец средств обмена является полноправным господином в современной экономике.

К сожалению, копья, как правило, ломаются по поводу того, какая должна быть собственность (приватной или публичной) на средства производства. И практически нет полемики по форме собственности на особый вид экономической деятельности — производство средств обмена. Обсуждение этого вопроса представляется важным с учетом искусственного разделения процесса на первоначальный эмиссионный выпуск денег центральным (национальным) банком и последующее депозитно-кредитное наращивание денежной массы в других банках (на основе частичного резервирования средств).

Не вызывает сомнений, что производство, регулирование и движение денежной массы «должно принадлежать только суверенному народу» и осуществлять контроль за этими процессами должны «парламент и правительство в интересах всего народа» [5]. Однако мировая финансовая олигархия подчинила своим интересам выпуск средств обмена, приватизировав его и сосредоточив в своих руках денежную власть. Истинную значимость денежной власти охарактеризовал в 1852 году британский министр финансов и будущий премьер-министр Великобритании Уильям Гладсон следующим образом: «Ключ к ситуации в следующем: правительство не является влиятельной силой в вопросах финансов. Денежная власть является верховной и неоспоримой» [5].

При этом речь идет не только и даже не столько о том, кто печатает и запускает в оборот наличные деньги. Важно учитывать, что повсеместно распространенная система центральных банков и частичного резервирования средств дает возможность коммерческим банкам на основе известного эффекта кредитно-депозитного мультипликатора осуществлять кредитную эмиссию (производство кредитных денег) в объемах, кратно превышающих количество денег в национальной экономике. Поэтому с достаточной степенью приближения к истине можно считать, что III подразделение — производство средств обмена — сегодня находится под контролем владельцев коммерческой, как правило, частной банковской системы.

Однако и с точки зрения экономической теории, и с позиций здравого смысла, и с точки зрения духовно-нравственных законов *банковская деятельность (как общественное благо) не может иметь коммерческого, нацеленного на извлечение прибыли характера, а должна работать, исходя из принципа покрытия собственных затрат и только.* В противном случае банковская система, занимая господствующие высоты в экономике, начинает паразитировать на ней, выкачивая добавленную стоимость из прочих отраслей и сфер, обескровливая их и тем самым препятствуя не просто модернизации, а элементарному стабильному функционированию. Не случайно в Библии прямо сказано: «Не давай в рост брату твоему…».

Для полноты картины необходимо сделать следующее принципиальное уточнение — в наши дни большинство периферийных стран мира при реализации национальной кредитно-денежной политики вынуждены использовать механизм Currency Board, навязанный им Западом после его победы в холодной войне. Суть Currency Board заключается в том, что денежная база любой периферийной страны должна быть полностью покрыта (обеспечена) резервами в иностранной валюте, как правило, в долларах США. Фактически центральный банк такой страны отказывается от своих прав по регулированию объема националь-

ных денег в экономике и его денежная политика становится полностью пассивной, зависимой, колониальной по своей сути. В процессе ее осуществления центральный банк периферийной страны, будучи вынужден примитивно обменивать национальную валюту на доллары-евро и обратно, вместо решения задач по стимулированию экономического роста обречен выполнять примитивные функции большого обменного пункта и только.

Иными словами, механизм Currency Board надежно превращает (и уже превратил) национальные деньги большинства стран мира в суррогаты («тени») американского доллара. А если учесть, что пресловутым Актом о Федеральном резерве от 1913 года эмиссия американских долларов передана под приватный контроль нескольких физических лиц — мировых банкиров, владеющих частными банками, образующими Федеральную резервную систему (ФРС), то, получается, *национальные деньги большинства периферийных стран также являются частными деньгами этих самых банкиров де факто.* Благодаря этому хитроумному механизму любой рост производства в периферийной (по сути дела, колониальной) стране автоматически трансформируется в увеличение благосостояния стран, эмитирующих мировые деньги. Это следует из того, что указанный рост объективно требует соответствующего приращения денежной базы, которое, в свою очередь, можно осуществить лишь через приращение резервов в иностранной валюте, а значит, через отгрузку в глобальную метрополию реальных экономических благ в обмен на бумажную продукцию ее печатного станка.

Данная ситуация чем-то напоминает эксплуатацию рабов на средневековых галерах — чем интенсивнее, эффективнее, инновационнее налегают на весла рабы-гребцы, тем быстрее прибудут их господа к месту назначения, и только. Не случайно сегодня многие специалисты (В. Катасонов, Е. Федоров, С. Глазьев, С. Губанов, Н. Стариков, Л. Ларуш и др.) в основу обеспечения глобальной конкурентоспособности национальной экономики вполне обоснованно ставят *задачу национализации не только кредитно-денежных систем, но и «национальных» денежных единиц периферийных стран.* Без решения проблемы дедолларизации постсоветских стран и национализации банковской системы любая наша модернизация, инновационное обновление производства, включая кардинальный научно-технологический прорыв, обернутся всего лишь очередным повышением уровня благосостояния в странах-эмитентах мировых денег.

Общественная собственность на средства производства как необходимое условие успешной модернизации экономики

Как это уже отмечалось выше, проблематика собственности на средства производства традиционно находится в центре внимания как экономистов, так и общественности в целом. Поэтому сначала проанализируем то, как частное или публичное владение средствами производства влияет на направления и темпы модернизации национальной экономики.

Данный анализ осуществим с помощью рис. 1, отображающего основные денежные потоки между субъектами хозяйствования, тем или иным образом участвующими в модернизации. Основным звеном национальной экономики, как известно, является производственное предприятие 1, создающее новую стоимость $c + v + m$ (здесь c — постоянный капитал; v — переменный капитал (заработная плата наемных работников); m — прибавочная стоимость (прибыль владельца постоянного капитала)). При этом работа предприятия 1, во многом зависящая от состояния c, определяет уровень благосостояния в стране, ибо продуцируемые им экономические блага используются для удовлетворения насущных потребностей населения. Таким образом, задачи модернизации в конечном счете сводятся к обновлению постоянного капитала c производственного предприятия 1 на современной технико-технологической основе.

Понятно, что такое обновление может быть реализовано главным образом за счет целенаправленного использования добавленной стоимости $v + m$. В частности, часть заработной платы v может быть направлена наемными работниками на приобретение как отечественных на сумму v_1, так и импортных в объеме v_2 предметов потребления (ПП) при посредничестве фирмы-импортера 4. В первом случае импульс к развитию и модернизации получит отечественное производство на предприятии 1, во втором — зарубежное на предприятиях 5 и 7. Таким образом, *формирование патриотичного, осознанно ориентированного на поддержку национального товаропроизводителя мировоззрения у населения страны — важное условие успешной модернизации национальной экономики.*

Аналогичным образом собственник предприятия 1 часть полученной от его работы прибыли m может использовать на нужды обновления постоянного капитала либо за счет импорта новых средств производства (СП) на сумму m_1 при посредничестве фирмы-импортера 6, либо через их

приобретение в объеме m_4 у отечественного производителя 3. В первом случае импульс к развитию и модернизации получит зарубежная экономика, во втором — отечественная.

Очевидно, что если собственником активов предприятия 1 является заинтересованный в развитии национальной экономики народ (в лице созданного им государства), то предпочтение будет отдано второму варианту модернизации. С большой долей вероятности иной выбор сделает частник, озабоченный максимизацией индивидуальной прибыли, ее надежным сохранением и наиболее выгодным использованием для обеспечения личного благосостояния и благополучия своих «продвинутых» детей, которые, как правило, связывают свое будущее с заграницей. Увы, опыт постсоветских стран надежно убеждает — в большинстве случаев частник, выжав максимальную прибыль из приватизированного им предприятия, предпочитает не рисковать и банально вывозить ее за рубеж (m_2), а не вкладывать ее в развитие рискового отечественного производства.

В случае же с частным *иностранным* инвестором складывается еще более сложная ситуация. Даже если иностранец все-таки решится на модернизацию отечественного предприятия 1, то, будучи кровно заинтересован в развитии своей (зарубежной) экономики, он имеет прямые стимулы способствовать модернизации зарубежных предприятий 5 и 7. Следовательно, иностранный инвестор отдаст предпочтение импортным средствам производства и предметам потребления, направляя часть своей прибыли m_1 и m_3 на их приобретение через фирмы-посредники 4 и 6.

Очевидно, что обновление, модернизация производства объективно предъявляет новые, повышенные требования к качеству подготовки специалистов, а значит, требует соответствующего совершенствования национальной научно-образовательной системы. Иными словами, техническое перевооружение предприятий словно локомотив «тянет» за собой научно-исследовательскую и образовательную сферы, предопределяя тем самым дальнейшее наращивание интеллектуального потенциала нации. И с этой точки зрения неизмеримо выгоднее, если развивается отечественное, национальное производство, промышленность и, прежде всего, ее наукоемкие, высокотехнологические секторы. В конечном счете это стимулирует и наемных работников, и собственников активов инвестировать больше ресурсов m_5 и v_3 в развитие национального человеческого, интеллектуального капитала.

Если же в результате бездумной, огульной приватизации собственность на средства производства перейдет в руки частника или, что еще хуже, под контроль «долгожданных» иностранных инвесторов, то, как это было показано выше, дополнительные денежные ресурсы m_{2-3} и k_{2-3} для развития получат предприятия, научно-образовательная инфраструктура, человеческий потенциал иностранных государств. Национальная же экономика будет деградировать, а ее отставание от лидеров научно-технического прогресса продолжит нарастать.

В этом плане показателен пример России, по наущению западных «друзей» безоглядно бросившейся в омут рыночных реформ и тотальной приватизации. Так, М. Полторанин — бывший советник российского президента, а значит, человек весьма осведомленный — в своей книге «Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса» (2010) так характеризует их итоги: «*Россия шаг за шагом погружается в ад… По оценкам экспертов, до 70 % экономики уже не принадлежит России… И территория тоже не наша, она поделена между новыми и старыми иностранцами: на какой-то части устроил свой концлагерь для населения один олигарх, еще на какой-то — другой… Уничтожается все, что хоть как-то обеспечивало независимость нашей страны…По сравнению с советским периодом поток инноваций упал в 15 раз... По объему производства комбайнов наша страна вернулась в 1933-й год, тракторов — в 1931-й, вагонов — в 1910-й, тканей и обуви — в 1900-й… Вместо машин и электроники некогда великая Россия торгует женщинами и детьми…*» [6, с. 452–485].

Осознавая аналогичные угрозы, белорусский Президент твердо стоит на принципиальной позиции, в очередной раз озвученной им, например, в Послании белорусскому народу и Национальному собранию 8 мая 2012 г.: «*Никаких обвальных и массовых распродаж не будет!.. Тот, кто хочет что-то купить у государства, должен заплатить справедливую цену… Итогом приватизации должно стать дальнейшее, более успешное развитие предприятия… Те, кто надеется нагреть руки на белорусской приватизации, зря тратят время…*».

Итак, еще одним *ключевым условием успешной модернизации народного хозяйства является сохранение за государством и народом командных высот в национальной экономике, что подразумевает примат общественной собственности на средства производства в ее ключевых отраслях и сферах.*

Рис. 1 — Ключевая роль банковской системы в обеспечении модернизации или деиндустриализации национальной экономики

Банковская система при капитализме — то же самое, что госплан при социализме

Проведенный нами анализ надводной части «экономического айсберга» показывает, насколько она значима для процесса модернизации или деградации национальной экономики.

Влияние же его подводной, придающей айсбергу плавучесть части вообще трудно переоценить. Не секрет, что любое производство — отлаженное и тем более новое — может начаться лишь в том случае, если оно изначально в необходимых количествах обеспечено деньгами, используемыми для создания основного и оборотного капитала. Следовательно, хроническое ограничение денежной массы, искусственно организованное в угоду Западу денежными властями периферийных стран, включая государства бывшего СССР, является непреодолимым тормозом для роста и модернизации производства. Об этом мы неоднократно писали в отечественной и зарубежной печати (см., например, [7; 8; 9; 10]).

В условиях капиталистической экономики банки, аккумулирующие часть заработной платы v_4 и прибыли m_6, имеют возможность распределять денежные потоки между отраслями и сферами народного хозяйства. Тем самым банковская система, определяя структурные пропорции экономического роста национальной экономики, по сути дела, выполняет функции госплана. Получается, в сложившихся условиях направления и темпы модернизации или же, наоборот, деградации национальной экономики во многом определяются тем, в чьих руках находится производство средств обмена и какие цели ставят перед собой владельцы банковской системы.

В процессе анализа данной проблемы рассмотрим три принципиально отличающихся друг от друга ситуации, когда банковская система является преимущественно:

а) государственной (публичной, общенародной), то есть в основном она находится под контролем национального государства, заинтересованного в долгосрочном развитии *отечественной* национальной экономики через ее модернизацию и повышение глобальной конкурентоспособности;

б) частной (приватной), будучи под контролем частников, заинтересованных в максимизации индивидуальной прибыли и росте личного благосостояния;

в) компрадорской (колониальной), находясь во владении иностранных собственников, заинтересованных в долгосрочном развитии *зарубежной* национальной экономики через ее модернизацию и повышение глобальной конкурентоспособности.

В случае банковской системы, контролируемой преимущественно национальным государством, а значит, ориентированной на долгосрочный рост национальной экономики, основные денежные

ресурсы k_3 и k_4 и, соответственно, развитие получат отечественные предприятия 1 и 3. В случае необходимости их модернизации на базе зарубежных технологий требуемые денежные средства k_5 будут вкладываться в их импорт при посредничестве фирм-импортеров 6. В данном случае модернизация имеет все шансы быть успешной.

Если же средства обмена находятся в частной собственности, то направления денежных потоков будут принципиально иными. Направления денежных потоков k_3, k_4 и k_5, не сулящие частнику-банкиру максимальной и, главное, быстрой прибыли, обречены на хронический дефицит финансовых ресурсов. Таким образом, *переход банковской системы и средств обмена под контроль частников — одна из ключевых причин деиндустриализации большинства стран бывшего СССР*.

Львиная же доля денежных средств k_1 неизбежно попадет из банковской системы в торгово-посредническую сферу, занятую импортом 4, а значит, будет направлена на модернизацию зарубежных предприятий 5 и 7. Это следует из того, что благодаря высокой скорости обращения оборотного капитала торговые посредники попадают в своеобразную «зону сверхдоходности» (рис. 2), где годовая прибыль в несколько раз выше, нежели в сфере производства. И действительно, если в торговле денежные средства совершают до 20 оборотов в год, то в сельском хозяйстве и промышленности — в пределах 1,5–2 оборотов. С учетом того, что каждый такой оборот приносит прибыль, получается, что годовая масса прибыли у посредников кратно превышает аналогичный показатель в сфере производства (об этом подробно можно прочесть в [11]).

Нельзя сбрасывать со счетов и то, что сами банкиры, которых А. Лукашенко однажды уже публично сравнил с олигархами, увы, кровно заинтересованы в банальном вывозе капитала k_2 за рубеж, где уже сейчас предусмотрительно получают образование их чада. Ориентированные на максимизацию индивидуальной прибыли-полезности банкиры-частники хорошо понимают, что лично им куда выгоднее развитие зарубежных предприятий 5 и 7, а также интеллектуального потенциала глобальной метрополии, где они и их отпрыски так надеются встретить спокойную, безбедную старость.

Ситуация становится еще более драматичной в случае, когда банки периферийной страны попадают под контроль все тех же «долгожданных» иностранных инвесторов. В этом случае банковская система приобретает откровенно компрадорский характер, нацеленный на выкачивание ресурсов в глобальный центр, превращение национальной экономики в сырьевую провинцию Запада, а значит, на целенаправленное разрушение отечественного конкурентоспособного производства. Используя свое господствующее положение «госплана», компрадорская банковская система всегда устанавливает неподъемную стоимость кредитных ресурсов для промышленности и сельского хозяйства страны-жертвы; под предлогом борьбы с инфляцией она обескровливает ее экономику, кратно «сжимая» национальную денежную массу; принимает меры к поддержанию искусственно заниженного (грабительского) обменного курса национальной валюты; организует тотальную «перекачку» заработанных производственными предприятиями средств в сферу обмена, озабоченную масштабным ввозом в страну продукции западных корпораций (см. рис. 1). О подрывной, диверсионной деятельности кредитно-денежных систем в постсоветских странах более подробно можно узнать, например, здесь [10].

Таким образом, *модернизация принципиально невозможна в случае, когда народ и созданное им государство теряют контроль над национальной кредитно-денежной системой и передают в частную собственность III подразделение — производство средств обмена*. Частная и особенно компрадорская банковская система неизбежно превратит все усилия народа по обновлению производства и реконструкции народного хозяйства в «рабский труд на галерах», о чем и шла речь выше.

В том случае, когда государство уже выпустило из рук бразды правления отечественной кредитно-денежной системой, необходима ее национализация, безусловное подчинение интересам общенационального развития. Если национализация по тем или иным причинам невозможна, государство по примеру США времен Великой депрессии, послевоенной Японии или нынешнего Китая (см. об этом подробнее в [11]) обязано создать параллельную национально-ориентированную банковскую подсистему. Эта подсистема, в отличие от сложившейся компрадорской, спекулятивной, нацеленной на прибыль, должна быть подчинена целям долгосрочного развития и модернизации национальной экономики. Не случайно американские конгрессмены в условиях нынешнего мирового кризиса предлагают возобновить действие отмененного в 90-е годы известного закона Гласса-Стигала, который на протяжении десятилетий разделял национальную банковскую систему США на два уровня — спекуля-

тивно-коммерческий и инвестиционный, ориентированный на финансирование долгосрочного экономического роста…

Заключение

Модернизация национальной экономики немыслима без изменения целей и принципов работы отечественной кредитно-денежной системы, которая сегодня, увы, нацелена на максимизацию прибыли, в том числе через ее выкачивание из других отраслей посредством непомерно высокой стоимости кредитных ресурсов. По убеждению советника российского президента академика С. Глазьева, «если не будет создана своя схема денежного предложения под низкий процент долгосрочных кредитов, то наши предприятия станут неконкурентоспособны, потому что сегодня на Западе и Востоке — в Китае, Японии — нет проблемы получения предприятиями дешевых денег на длительные сроки. Китайцы дают и на 30 лет, понимая, что в условиях кризиса нужны значительные вливания, инвестиции в новые технологии» [12].

Рис. 2 — Зависимость экономических результатов функционирования предприятий в зависимости от скорости обращения оборотного капитала

В данной статье мы попытались показать, что такая схема категорически исключает частный и тем более компрадорский, основанный на иностранном управлении, характер функционирования отечественной банковской системы. К тому же в основу ее функционирования должен быть положен принцип не коммерческого, а принципиально иного — *общественного кредита* [5], ориентированного не на быструю и максимальную прибыль, а на вложение финансовых ресурсов в долгосрочные проекты развития страны, а значит, в будущее наших детей и внуков.

Кроме того, нацеленная на такое развитие банковская система должна строиться по принципу «двух рыночных площадок» [3, с. 103–105]. Одна из этих площадок призвана объединить тех, кто может и зарабатывает иностранную валюту и, соответственно, под контролем народа и государства должен иметь приоритетную возможность расходовать ее на модернизацию собственного производства. На другой же площадке должны собраться те, кто эту самую валюту, заработанную нашими производственными предприятиями, научились только тратить на ввоз импорта, то есть торговые и прочие посреднические организации. Перетекание оставшихся после целевого использования на нужды модернизации валютных ресурсов с первой площадки на вторую также должно осуществляться под контролем народа и государства.

Разумеется, данная новация приведет к двойственности обменного курса, как это имеет место быть, например, в современном стремительно развивающемся Китае. В этой стране для торговцев-посредников, принципиально не способных заработать на внешних рынках валюту, она официально предлагается по коммерческому, искусственно завышенному курсу — около 6 юаней за доллар США. Однако наряду с дешевым, искусственно обесцененным юанем наличествует и широко используется для нужд модернизации производства в стране «тяжелый» инвестиционный юань, оцениваемый на уровне 2,5 юаня за доллар США (об этом подробнее см. [13]).

Разумеется, в идеале отвечающая условиям модернизации кредитно-денежная система долж-

на быть полностью государственной, общенародной. Она должна устранить нынешнюю пагубную практику хронической недомонетизации постсоветских стран. Для этого необходимо как можно скорее довести коэффициент монетизации экономики с нынешних 20–30 % до общепринятых в цивилизованном мире значений — 100 % и более [3, с. 94]. И это, кстати, также будет находиться в русле общемировой тенденции. По словам академика С. Глазьева, в связи с переходом к новому технологическому укладу «на сегодня все страны, особенно связанные с эмиссиями мировых валют, расширяют денежное предложение. В такие периоды объем денежной массы вырастает на десятки процентов в течение нескольких лет… В связи с этим у нас есть потенциал ремонетизации, то есть расширения денежного предложения, и нужна соответствующая схема. Речь идет о целеориентированной денежной эмиссии и спросе на деньги со стороны производственных предприятий. Эта схема успешно работает в Китае, работала в Европе после Второй мировой войны, до девяностого года работала в нашей стране, продолжает действовать и сегодня в некоторых государствах Содружества. Нам она нужна в новых условиях, с учетом современных технологий и глобального кризиса» [12].

Понятно, что цели ориентированной на модернизацию производства и развитие национальной экономики банковской системы кардинально отличаются от задач обычных коммерческих банков. Поэтому сегодня многие ученые и ставят вопрос о национализации банковских систем в странах бывшего СССР, что, разумеется, вызывает острое неудовольствие мировой финансовой олигархии. Есть и другой вариант ее построения, подразумевающий выстраивание параллельной, полностью государственной, некоммерческой, нацеленной на долгосрочное развитие державы банковской подсистемы в рамках разветвленной структуры, именуемой, например, Банком развития…

Литература

1. Губанов, С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. Губанов. — М. : Книжный Мир, 2012. — 224 с.

2. Байнёв, В. Ф. «Постиндустриальная догма» и неоиндустриализация / В. Ф. Байнёв // Новая экономика. — 2012. — № 2(60). — С. 5–9.

3. Байнёв, В. Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию : монография / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник; под общ. и науч. ред. В. Ф. Байнёва. — Минск : Право и экономика, 2009. — 114 с. (Электронная версия книги в Интернете: http://www.bsu.by/Cache/pdf/381253.pdf.)

4. Люксембург, Р. Накопление капитала / Р. Люксембург. — М.-Л. : Государственное социально-экономическое издательство, 1934. — 463 с.

5. Баруик, Р. Национальный банк — общественный кредит для развития человечества и освоения Вселенной / Р. Баруик [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.larouchepub.com/russian/novosti/2012/b2_public_credit_nc_article.html. — Дата доступа : 04.03.2013.

6. Полторанин, М. Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса / М. Полторанин. — М. : Эксмо : Алгоритм, 2010. — 512 с.

7. Байнёв, В. Ф. Вероятные сценарии развития научно-технической и инновационной сферы страны с трансформационной экономикой в зависимости от характера монетарной, кредитно-денежной и фискальной политики государства / В. Ф. Байнёв, О. В. Седлухо // Новая экономика. — Минск, 2006. — № 11–12. — С. 3–25.

8. Байнёв, В. Ф. Система неоколонизации XXI века / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник // Новая экономика. — 2009. — № 5–6. — С. 3–11. (Электронная версия статьи в Интернете: http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?guid=143703.)

9. Байнёв, В. Ф. Системные основы деиндустриализации стран бывшего СССР / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник // Новая экономика. — 2009. — № 9–10. — С. 3–17. (Электронная версия статьи в Интернете: http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?guid=142973.)

10. Байнёв, В. Ф. Финансовый фашизм без маски и прикрас / В. Ф. Байнёв // Правда (г. Москва). — 26–27 октября 2012 г. — № 118(29892). — С. 2. (Электронная версия статьи в Интернете: http://gazeta-pravda.ru/content/view/12729/34/.)

11. Винник, В. Политэкономический взгляд на условия развития страны (Часть 2) / В. Винник // Коммунист Беларуси. Мы и время. – № 48(832). — 30 ноября 2012 г. — С. 7.

12. Стрельцова, О. Начало пути / О. Стрельцова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zavtra.ru/content/view/nachalo-puti-2013-02-06-000000/. — Дата доступа : 01.03.2013.

13. Байнёв, В. Ф. К вопросу ведения «партизанской борьбы» с мировыми «оккупационными деньгами» / В. Т. Винник, В. Ф. Байнёв // «Коммунист Беларуси. Мы и время». — 8 октября 2011 г. — № 41(772). — С. 4.

Материал поступил в редакцию 05.03.2013

Девальвация: анализ, проблемы, решения

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

Бондаренко Максим Геннадьевич,
экономист (г. Минск, Беларусь)

Крючок Сергей Иванович,
соискатель кафедры экономики и логистики Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается гипотеза о формировании курса валют на основе паритета покупательной способности. Вскрывается механизм перераспределения товаров и услуг от развивающихся стран к развитым. Обосновывается утверждение о незначительном и кратковременном внешнеторговом эффекте от девальвации белорусского рубля. Объясняется необходимость решения ряда стратегических концептуальных задач для создания важнейших институтов рынка: собственности, ценных бумаг, ипотеки и др.

The paper deals with the hypothesis of the formation of exchange rate based on the purchase power parity. The mechanism of goods and services redistribution from the developing countries to the developed ones is revealed. The statement on the insignificant and short-term foreign trade effect from the devaluation of Belarusian Rouble is grounded. The need to solve a range of strategic conceptual tasks for creating the major institutes of the market is explained: property, securities, mortgage, etc.

Один из главных вопросов, волнующих сегодня бизнесменов, менеджеров и население — каким будет курс рубля в ближайшем будущем?

К сожалению, точный ответ в настоящее время вряд ли возможен, хотя предположений предостаточно. Некоторые из них основаны на гипотезе, что естественной основой формирования курса валюты является соотношение (паритет) покупательной способности сопоставляемых валют разных стран. При этом в нашем случае курс белорусского рубля к доллару или евро должен, очевидно, находиться в известном соответствии с паритетом покупательной способности (ППС) рубля и доллара у нас и в США или ЕС.

Необходимо отметить, что расчеты показателей по паритету покупательной способности, в отличие от определения курсов национальных валют на бирже, учитывают разницу цен в странах и позволяют точнее сравнить реальные размеры их экономик — объемы рынка, структуру экономики и покупательную способность денег.

Само исчисление ППС не связано с большими статистическими трудностями. В зависимости от сравниваемых наборов товаров и услуг и от придаваемого им веса при исчислении средних величин разброс результатов весьма невелик.

Паритет покупательной способности единиц национальной валюты за доллар США в широком понимании представляет собой относительную стоимость одной и той же корзины товаров-представителей, оцененной во внутренних ценах двух различных стран. Другими словами, ППС является обменным курсом, уравнивающим покупательные способности валют разных стран. ППС аналогичен индексу потребительских цен (ИПЦ) в том смысле, что он сопоставляет общий уровень цен в двух разных странах. Белорусский рубль на протяжении долгих лет искусственно недооценивался в 2–3 раза. Его курс согласно паритету покупательной способности колеблется в районе полутора–двух тысяч рублей за доллар. Иными словами, в Беларуси за доллар всегда можно было купить больше, чем, например, в Германии, где реальный курс евро и курс по паритету очень близки по значению.

Поэтому межгосударственные расчеты, проведенные в текущих ценах, сильно искажают си-

туацию, что тут же используется так называемым «экспертным сообществом» для дезинформации общественности и предложений по дальнейшей девальвации рубля.

Именно ППС должны использоваться для международных сопоставлений реального курса, что и рассчитывается специалистами МВФ и Всемирного банка.

Согласно расчетам специалистов МВФ, объем ВВП Беларуси, исчисленный по паритету покупательной способности, в 2011 году составил 141,766 млрд долл., в то время как в текущих ценах объем ВВП равнялся всего 55,136 млрд долл. Это резко изменило в худшую сторону величину внешнего долга — до 62,3 % от ВВП и величину ВВП на душу населения.

Рекомендации «экспертов» черпаются из рекомендаций, высказываемых известными экономистами К. Рогоффа (профессора Гарварда) и К. Райнхарта (старшего научного сотрудника Института мировой экономики Петерсона), представленных в 2010 году. Предельный уровень внешнего долга, после которого его наращивание ведет к замедлению роста, составляет всего 60 % от ВВП, пишут эти специалисты.

Ниже мы приводим рейтинг стран по объему внешнего долга в 2011 году, чтобы понять адресность высказывания (табл. 1).

Из таблицы становится ясной позиция двойных стандартов представителей стран «золотого миллиарда» и вскрывается один из важнейших механизмов перераспределения товаров и услуг от развивающихся стран к развитым. Из таблицы видно, что развитые страны заняли сырья, товаров и услуг на сумму 51 трлн долл. США, позволив странам СНГ получить в основном пустые деньги на сумму 800 млрд долл. США. Ясно, что отдавать долги никто не думает, да это и невозможно, следовательно, система выкачивания ресурсов должна работать со все нарастающим размахом. Поэтому и была организована ничем экономически не обоснованная девальвация белорусского рубля в 2010–2011 гг.

На рис. 1 изображена динамика внешнего долга (валового и органов государственного управления) Республики Беларусь с 2006 по 2012 г.

Как видно, долг органов государственного управления растет с 2007 г. Особенно сильно он вырос в 2009 году — почти на 5 млрд долл. США.

На 1 июля 2012 г. долг органов государственного управления составлял 12,6791 млрд долл. США. Золотовалютные резервы, рассчитанные по методологии МВФ, на ту же дату составляли 8,3295 млрд долл.

Согласно бюджету Республики Беларусь на 2012 г., доходы государственного бюджета должны были составить 92,772 трлн р. По официальному курсу доллара к белорусскому рублю на 1 января 2012 г. в 8350 р. за доллар эта сумма эквивалентна 11,11 млрд долл. Таким образом, внешний долг органов государственного управления превышает размер доходов госбюджета. По ППС ситуация не критичная, так как доходы госбюджета превышают 30 млрд долл. США.

На рис. 2 изображена динамика изменения валового внешнего долга на душу населения с 2007 по 2012 г.

На рис. 3 изображена динамика выплат по процентам к внешнему долгу органов государственного управления с 2006 по 2011 г. В 2011 году на выплаты процентов ушла внушительная сумма в 383 млн долл. За половину 2012 г. — уже 294 млн долл.

В исследовании, которое подготовил Белорусский институт стратегических исследований (BISS), говорится, что из-за резкого увеличения объема внешнего долга Беларусь уже превысила допустимые пороговые значения и дают рекомендации провести еще одну девальвацию.

Как всегда это обосновывается наукообразным словоблудием, не имеющим под собой никакой основы, потому что расчеты надо проводить по ППС.

По текущим ценам действительно долг вырос до 62,3 % из-за организованной, ничем не обоснованной девальвации белорусского рубля в 2011 году.

Из приведенных данных видно, что оснований для новой девальвации нет, тем более что Беларусь имеет самые высокие темпы обесценения национальной валюты на постсоветском пространстве и среди 45 европейских стран. По степени обесценивания национальной валюты к американскому доллару (с 1991 года) Беларусь остается лидером среди стран бывшего СССР, о чем свидетельствует проведенный БелаПАН анализ текущих официальных валютных курсов без учета денежных реформ. Без учета деноминаций 1994 и 2000 гг. курс составил 84 500 000 рублей.

За Беларусью в первой тройке расположились Туркмения — 7 125 000 и Узбекистан — 1 719 970. Страны-соседи: Украина — 797 140, Россия — 28 384, Литва — 248, Эстония — 112, Латвия — 100.

1 млн белорусских рублей (без учета деноминаций) официальный курс доллара достиг 17 декабря 1998 г., 5 млн — 11 мая 2000 г., 10 млн — 12 сентября 2000 г., 15 млн — 26 октября 2001 г.,

Таблица 1 — Рейтинг стран по объему внешнего долга в 2011 году

Страна	ВВП с поправкой на паритет покупательной способности, млрд долл. США	Объем внешнего долга в 2011 г., млрд долл. США	В % от ВВП по паритету покупательной способности
Ирландия	189, 449	2352,000	1241
Великобритания	2240, 397	9836,000	439
Нидерланды	714, 996	2655,000	371
Швейцария	403, 104	1346,000	334
Бельгия	426, 732	1399,000	328
Швеция	391, 236	1016,000	260
Франция	2289, 851	5633,000	246
Германия	3231, 767	5624,000	174
Испания	1485, 102	2570,000	173
Италия	2000, 287	2684,000	134
США	15075, 700	15 033,000	100
Канада	1410, 449	1181,000	84
Казахстан	217, 114	123,800	57
Украина	329,947	132,446	40
Беларусь	141, 766	34,028	24
Россия	2384, 549	519,400	22

Источник: [1]

Рис. 1 — Динамика внешнего долга Республики Беларусь за 2006–2012 гг.
Источник: [7]

Рис. 2 — Валовой внешний долг на душу населения за 2007–2012 гг.
Источник: [6]

Рис. 3 — Выплата процентов к внешнему долгу органов государственного управления Республики Беларусь за 2006–2011 гг.
Источник: [6]

Таблица 2 — Крупнейшие мировые девальвации к корзине валют с 1990 г.

Страна	Год	Величина, %
Беларусь*	2011	54,4
Аргентина	2002	54,0
Эфиопия	1992	54,0
Россия	1998	38,0
Беларусь	1999	37,0
Индонезия	1998	37,0
Мексика	1995	36,0
Республика Корея	1997	34,0
Бразилия	1999	33,0
Уругвай	2002	29,0
Эквадор	1999	29,0

*Данные с 23.05.2011 по 24.05.2011.
Источник: [1]

20 млн — 3 апреля 2003 г., 22 млн — 13 декабря 2008 г., 26 млн — 2 января 2009 г., 30 млн — 26 марта 2010 г., 31 млн — 17 мая 2011 г., 49 млн — 24 мая 2011 г., 86 млн — 20 октября 2011 г.

Таким образом, белорусская валюта обесценилась по отношению к американскому доллару в 12 раз больше, чем валюта Туркмении, в 50 раз — Узбекистана, в 105 раз — Украины, в 3 000 раз — России, в 345 000 раз — Литвы, в 760 000 раз — Эстонии и в 850 000 раз больше, чем валюта Латвии.

Официальный курс рубля снизился с 1995 по 2000 гг. в 30 раз. С начала 2011 г. белорусский рубль обесценился по отношению к основным валютам почти в 3 раза. Девальвация белорусского рубля в 2011 году составила 180 % и была едва ли не рекордной в мире. Национальный банк Беларуси вынужден был ввести в обращение купюру номиналом 200 тысяч белорусских рублей.

Необходимость девальвации довольно часто мотивируется тем, что объем производства растет в результате девальвации, стимулирующей

более полное использование ресурсов. В случае девальвации экспортер получает возможность снизить цену, и все равно иметь дополнительную прибыль. Снижение цены делает его товар более привлекательным на внешнем рынке, создает условия для расширения рынков сбыта.

Все вышесказанное происходит только в том случае, когда внутренние цены остаются неизменными или повышаются медленнее, чем падает валютный курс. Государство снижение курса национальной валюты должно сопровождать ужесточением денежно-кредитной политики с целью сдерживания роста цен, поскольку в ином случае обесценивание национальной валюты не даст экономических результатов.

Все, что сейчас происходит в белорусской экономике, уже было раньше.

Еще в начале 2000-х гг. белорусскими экономистами было установлено, что сформировавшаяся с 1996 г. белорусская экономическая модель имеет встроенный механизм периодической девальвации, который поддерживает ее ценовую конкурентоспособность.

Периодические обвалы курса рубля — это особенность белорусской экономической модели. Белорусские экономисты (А. Готовский, В. Акулич и др.) еще в начале 2000-х гг. утверждали, что «Белорусская экономическая модель содержит механизм постоянного стимулирования промышленного производства и поддержания ценовой конкурентоспособности местной продукции за счет периодических обвалов курса белорусского рубля. Как только начинается стагнация или рост запасов готовой продукции включается механизм девальвации». (Цитата из: В. А. Акулич. Международные валютные отношения. Минск. 2003).

Встроенный механизм девальвации для поддержания ценовой конкурентоспособности белорусской экономики (экспорта) — это скорее следствие и компенсационная мера от последствий еще одной особенности белорусской экономики. А именно, белорусская экономика на постсоветском пространстве и среди 45 европейских стран имеет самые высокие темпы инфляции. Рост индекса потребительских цен на июнь 2012 г. нарастающим итогом с 1990 г. без учета деноминаций составил 3 278 887 086 %. То есть потребительские цены выросли в Беларуси за последние 20 лет в 32 млн раз [6].

Если брать за начало отсчета 2000 год, то Беларусь по темпам инфляции также стала безусловным лидером в Европе за последнее десятилетие. В мире из 160 стран, по которым имеется статистика, по темпам инфляции нашу страну опередили только Зимбабве, Ангола и Мьянма. Иными словами, не будет преувеличением сказать, что Беларусь является лидером в мире по темпам инфляции за последние 20 лет и это, безусловно, является особенностью белорусской экономической модели.

Высокая инфляция, естественно, обуславливает дороговизну кредитных ресурсов для предприятий и населения, что толкает государство на льготное кредитование отдельных предприятий и групп населения.

Основная причина инфляции, при низком коэффициенте монетизации (15 %), кроется в том, что при проведении очередной девальвации уровень внутренних цен понижается. Вследствие открытости экономики Беларуси по закону «сообщающихся» экономик происходит рост внутренних цен, которые стремятся к уровню европейских. Это тоже встроенный механизм белорусской экономической модели.

Финансовый (экономический) кризис 2011 г. в Республике Беларусь проявился в нехватке валюты, падении рентабельности импорта, росте цен и падении покупательной способности населения вследствие более чем 50%-ной девальвации белорусского рубля. Несмотря на проведение девальвации и введение антикризисного регулирования экономики, кризисные явления не исчезли, а инфляция многократно превысила прогнозные показатели.

Финансовые отчеты белорусских компаний свидетельствуют, что валютный кризис очень серьезно затронул их хозяйственную деятельность. Многие компании в результате девальвации белорусского рубля потеряли миллионы евро. Но хуже всего другое: бизнес не знает, что будет дальше.

Большие потери понесли во втором квартале 2011 г. мобильные операторы Беларуси. К примеру, из-за девальвации белорусского рубля компания velcom недосчиталась 36,9 млн евро выручки. Мобильный оператор life:), имевший значительные валютные обязательства, оценил свои потери от девальвации вообще в 150–200 млн долл. США.

Анализ финансовой отчетности ряда белорусских предприятий, проведенный интернет-газетой Naviny.by, показывает, что даже значительный рост продаж не спасал компании от финансовых потерь, вызванных девальвацией.

Так, компания «Лидское пиво», принадлежащая финскому концерну Olvi Oyj, уверенно наращивала продажи в первой половине 2011 г. Так, реализация пива увеличилась на 23 %, безалкогольных напитков и кваса — на 19 %, минеральной воды — на 76 %. Однако, несмотря на рост

продаж, из-за девальвации операционная прибыль компании, исчисляемая в евро, во втором квартале уменьшилась на 56,6 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Представители ИТ-компаний в результате девальвации тоже понесли существенные потери. В частности, международная компания Asbis, являющаяся крупным дистрибьютором компьютерных комплектующих, указывает в своем финансовом отчете, что ее потери на территории Беларуси составили 2,5 млн долл.

Девальвация принесла две финансовые проблемы участникам рынка. Первая — падение спроса, вызванное ростом цен на продукцию. Вторая проблема состояла в том, что у некоторых предприятий дебиторская задолженность была в рублях, а обязательства — в иностранной валюте. Перечисленные факторы стали основными причинами тех проблем, которые нашли отражение в финансовых отчетах компаний.

Приток иностранных инвестиций в белорусский бизнес оказался под большим вопросом.

Сложившаяся ситуация сдерживает желание многих иностранных инвесторов входить на белорусский рынок. Дело в том, что вкладывать приходится валютные ресурсы, а вот понимания, как белорусские предприятия будут возвращать потом эти ресурсы, у инвесторов нет.

Общепринятым считается, что «слабая» национальная валюта стимулирует экспорт и делает невыгодным импорт. Говорят даже о валютных войнах, когда некоторые государства искусственно поддерживают заниженный курс национальной валюты ради стимулирования экспорта. Например, американское руководство постоянно обвиняет в такой политике Китай. Действительно, такой факт имеет место, но в Китае курс занижен на 25 % от ППС, а не на 250 %, как у нас. Кроме того, в Китае существует режим внутренней конвертации когда валюту могут купить нерезиденты для вывоза своей прибыли, остальные нерезиденты и резиденты такой возможности лишены.

Однако, вопреки радужным прогнозам, экспортный эффект оказался не таким уж значительным, по сравнению с масштабами девальваций, и довольно кратковременным. В Беларуси в июне 2011 г. зафиксировано отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами в размере 354,0 млн долл. США При этом майское положительное сальдо пересмотрено в меньшую сторону со 116,6 млн до 65,9 млн долл. США, о чем свидетельствуют данные Нацбанка. По итогам первого полугодия 2011 г отрицательное внешнеторговое сальдо достигло 3010,0 млн долл. США, что на 22,9 % больше, чем за аналогичный период 2010 г. В частности, сальдо внешней торговли товарами в январе–июне 2011 г сложилось отрицательным в размере 4045,2 млн долл. США (на 20,9 % больше, чем за аналогичный период 2010 г), услугами — положительным в размере 1035,2 млн долл. США, сообщает АФН. Несмотря на проведенную девальвацию, экспортные успехи оказались не столь уж и значительными.

Причина этого, как нам кажется, в структурных перекосах нашей экономики. Ведь на самом деле наша экономика не столько экспортоориентированная, сколько импортоориентированная. А для импортеров, как известно, девальвация национальной валюты не благо, а зло. Ипортеры выигрывают не от ослабления, а от усиления национальной валюты. Сырье, комплектующие, энергоносители мы закупаем за рубежом. А на экспорт идет лишь часть произведенной таким образом продукции. И девальвация нашего рубля не сильно влияет на стоимость такой продукции, поскольку в среднем до 90 % — ее себестоимости это закупленный за валюту импорт. Вот некоторые примеры по материалам АФН. Во многих импортозамещающих проектах Беларуси остается высокой доля импортных комплектующих и сырья. Удельный вес импортной составляющей при производстве полувагона в СЗАО «Могилевский вагоностроительный завод» составил 74 %, стиральных машин ЗАО «Атлант» — 42 %, стекла узорчатого ОАО «Гродненский стеклозавод» — 84 %. Можно назвать еще несколько предприятий: при производстве мониторов Интеграл удельный вес импорта составляет 100 %, плазменных панелей — 100 %, ЖКИ телевизоров Горизонт — 100 %, модемов Промсвязь — 100 %, продолжает АФН.

Существует также еще альтернативный инструмент для снижения дефицита платежного баланса — «фискальная девальвация». Это понятие впервые было упомянуто во времена золотого стандарта когда страны не могли девальвировать свои валюты. Идея «налоговой девальвации» исходила от Джона Кейнса, предположившего что налог на импорт и субсидии на экспорт могут дать такой же результат, что и девальвация национальной валюты. В 2011г. Гита Гопинат и Олег Ицхоки (профессора из Гарвардского университета) взяли за основу идею Джона Кейнса и представили свой труд «Фискальная девальвация». Их вклад состоит в том, что они сумели применить эту модель к Европейскому союзу. Традиционная модель решения бюджетных проблем состоит в девальвации собственной валюты, что уменьшает стоимость произведенных на экспорт товаров и увеличивает стоимость ввозимых това-

ров, то есть увеличивает конкурентоспособность собственного производства. В условиях, когда валютная девальвация невозможна, план состоит в повышении налогов на добавленную стоимость и снижении налогов на заработную плату. Повышение НДС поднимает цену импортных товаров, а сниженные налоги на зарплату помогают смягчить последствия повышения налогов для отечественных компаний. Кроме того, поскольку экспорт не облагается НДС, это позволяет отечественным производителям экспортировать свои товары по менее высоким ценам. Таким образом, валютная девальвация симулируется налоговой. Правительство Германии уже проводило такую операцию в 2007 г. Оно подняло НДС с 16 % до 19 % и снизило отчисления работодателей на социальное страхование с 6,5 % до 4,2 % [4].

В принципе, какой-то эффект был и здесь пока распродавались складские товары и продукция, выпущенная из старого сырья. Товары, произведенные до девальвации, относительно подешевели, ведь валюту для приобретения комплектующих для их производства предприятия закупали, когда белорусский рубль был еще «сильным». К тому же новый импорт сырья и комплектующих на какое-то время резко упал из-за валютных проблем, а экспорт остался, пока были запасы продукции и сырья. Но этот эффект быстро сошел на нет. Совсем не закупать сырье, комплектующие и энергоносители предприятия не могут — остановятся. Вот импорт и стал опять быстро расти.

Девальвация действительно реально пошла на пользу некоторым экспортерам. Таковыми у нас являются калийщики и экспортеры сельхозпродукции. Но, хотя калийщики и являются экспортерами чисто нашей продукции, на их экспорт наши девальвации не влияют. Там все определяется конъюнктурой мирового рынка, а не курсом нашего рубля. Единственные, кто реально выиграл от девальвации, — это экспортеры сельхозпродукции. Они стали значительно более конкурентоспособными на российском, например, рынке. Но тут возникла другая проблема — дефицит по некоторым товарным позициям на внутреннем рынке. Оказалось, что мы производим не так уж и много продукции, чтобы обеспечить внутренний рынок путем импортозамещения и одновременно значительно нарастить экспорт. Так что, хотя эффект от девальвации тут, несомненно, есть, он купируется нашими весьма скромными ресурсами.

И если ситуация с собственными поставками на внутренний рынок не нормализуется, возрастет потребительский импорт. Граница с Россией открыта, и российские товары, пусть и более дорогие, станут замещать исчезнувшие с прилавков белорусские товары. Люди не могут не покупать некоторые категории товаров. Это пока еще у людей есть запасы по некоторым товарным категориям. Что-то будут донашивать и эксплуатировать, пока полностью не выйдет из строя, но это не может продолжаться бесконечно. Так что рост экспорта может вскоре компенсироваться ростом импорта и по потребительским товарам тоже. Понятно, в штуках импортных товаров будут покупать меньше, но в деньгах это будут значительные суммы.

В какой-то мере спасительным может оказаться обещанное «интеграционное» снижение цен на российские энергоносители, то есть фактическое возобновление дотаций. Но заслуги нашей экономики в возможном снижении за счет этого отрицательного сальдо внешней торговли не будет, да и наши девальвации тут тоже не причем.

Вот и получается, что внешнеторговый эффект от девальвации оказался незначительным и весьма кратковременным. Причем последующие девальвации дополнительного эффекта уже практически не дадут. Сельхозпродукцию мы и так уже вывозим по максимуму, а на все остальное они положительного эффекта не оказывают, а для импортоориентированных производств даже наоборот.

Экономический рост в 2013 и последующие годы, по мнению экспертов, будет критическим образом зависеть от возможности финансирования дефицита платежного баланса. Ключевое значение приобретет реализация плана по проведению приватизации, предусмотренной в рамках программы Антикризисного фонда ЕврАзЭС. Частично дисбаланс будет корректироваться умеренным ослаблением курса белорусского рубля.

В то же время для белорусской экономики остаются актуальными те же угрозы, что и в 2011 году. Тем не менее дефицит по счету текущих операций будет расширяться на протяжении всего прогнозного периода. В случае невозможности финансирования дефицита по счету текущих операций его выравнивание может происходить быстрее за счет очередного витка инфляционной спирали и замедления темпов роста внутреннего спроса.

Другими словами, если в Беларуси не начнут проводить рыночные реформы, в том числе приватизацию госимущества, то повторение кризисных событий 2011 года неизбежно.

Экономическому сообществу нашей страны нужно решить ряд стратегических концептуальных задач.

Прежде всего необходимо обосновать переходный характер нашей экономической системы, что до сих пор вызывает споры и сомнения. Есть ряд ученых (В. Н. Шимов и др.), которые доказывают, что у нас выстроена своя белорусская модель экономики и ей надо ставить задачи тактического плана.

Другие ученые (Л. К. Злотников и др.) неконструктивно критикуют эту модель, ничего не предлагая взамен.

Некоторые ученые не определилось с моделью и считают, что это не важно.

Ряд ученых (С. А. Пелих, В. Ф. Байнёв и др.) однозначно считают и доказывают, что мы строим свою модель рыночной экономики, но ее строительство еще не завершено, ибо не создана институциональная основа. У нас до конца не созданы важнейшие институты рынка, как, например, институт собственности, банковская система, рынок ценных бумаг, ипотека, институциональные инвесторы и другие. Поэтому нужна программа институциональных преобразований нашей экономики, рассчитанная по этапам, срокам, ответственным исполнителям, как это делается в Китае.

Литература

1. Всемирный банк (Рейтинг экономик) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/rankings. — Дата доступа : 01.11.2012.

2. Все о финансах Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.infobank.by. — Дата доступа :31.01.2013.

3. Григорьев, Л. Финансовая система и экономическое развитие / Л. Григорьев, Е. Гурвич, А. Саватюгин // МЭ и МО. — 2007. — № 7. — С. 40–45.

4. Gopinath, G. Fiscal devaluations / G. Gopinath, O. Itskhoki / NBER IFM Meeting. — 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.princeton.edu/~itskhoki/papers/FiscalDevaluations_slides.pdf. — Дата доступа : 15.02.2013.

5. Коровяковский, Д. Г. Правовые и экономические аспекты кредитования в современных условиях / Д. Г. Коровяковский // Финансы и кредит. — 2007. — № 13(253). — С. 5–11.

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belstat.gov.by. — Дата доступа : 31.01.2013.

7. Статистические показатели валового внешнего долга Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов за 2006–2012 гг. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistiks/ExternalDebit/Annual/. — Дата доступа : 05.03.2013.

8. Шапран, В. С. Международные финансово-кредитные организации / В. С. Шапран // Банковское дело. — 2009. — № 9 — С. 58–61.

Материал поступил в редакцию 17.03.2013

Инновационное развитие Беларуси: сравнительный анализ

Кублицкая Татьяна Михайловна,
аспирант кафедры экономической информатики и математической экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В данной статье проводится сравнительный анализ основных статистических показателей научно-технологической и инновационной деятельности Республики Беларусь в сопоставлении с наиболее технологически развитыми странами мира.

In this article, the comparative analysis of the main statistics of scientific and technological and innovative activity of the Republic of Belarus compared to the world's most technologically developed countries is carried out.

Результатом стремительного развития процессов глобализации, охвативших все сферы человеческой деятельности, стала жесткая конкурентная борьба между странами в завоевании и удержании позиций на мировых рынках. И в таких условиях активность и степень участия Республики Беларусь в общемировых процессах во многом будет определять положение страны в мире. В этой связи проблема конкурентоспособности национальной экономики, определяющей полноправное участие страны в мирохозяйственной системе в условиях жесткой конкуренции, становится как никогда актуальной.

В условиях наступления периода высоких технологий и наукоемкости ВВП Беларуси необходимо определить свой вектор инновационного развития. В последнее время особое внимание уделяется изменению структуры экономики, приданию ей инновационного качества. Для достижения данной цели в республике реализуется Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, которая направлена на выработку целостной политики в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками и формирование сильной национальной инновационной системы с эффективными механизмами взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, что, в свою очередь, обеспечит конкурентоспособность экономики Беларуси [1].

В данной статье проводится сравнительный анализ научно-технологической и инновационной деятельности Республики Беларусь в сопоставлении с наиболее технологически развитыми странами, такими как США, Япония, Германия, Китай и другие.

В настоящее время Республика Беларусь по уровню инновационного развития в сравнении с наиболее технологически продвинутыми странами во многом уступает им. Несмотря на это, благодаря осуществляемым реформам в научно-технологическом секторе страны, Беларусь постепенно движется в направлении формирования инновационной экономики. Например, по индексу применения знаний в экономике (KEI) в 2012 году, рассчитываемому по методологии Всемирного банка (KAM) (табл. 1), Беларусь занимает 59 место рейтинга, если сравнивать со странами с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения, то Беларусь отстает от Сербии, занимающей 49 место, но опережает Азербайджан (79 место), немного отстает от России (55 место) и Украины (56 место) при этом опережая Китай (85 место). Следует отметить, что за последние годы Беларусь по данному показателю поднялась на 11 пунктов, в то время как Украина упала на 4 пункта, Сербия — без изменений, Российская Федерация — рост на 9 пунктов. Это говорит о положительной тенденции роста составляющих параметров «экономики знаний» в стране.

Из таблицы видно, что, имея невысокие показатели по уровню экономической системы, Беларусь имеет значительное преимущество в развитии образования, из 145 стран по данному показателю Беларусь находится на 34 месте. Это говорит о том, что настоящая система образования имеет хорошую базу для дальнейшего развития.

Таблица 1 — Основные индексы и параметры «экономики знаний» в 2012 году [2]

Место	Изменения	Страны	KEI	KI	Экономическая система	Инновационная активность	Образование	ИКТ
1		Швеция	9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
2	+6	Финляндия	9,33	9,22	9,65	9,66	8,77	9,22
8	+7	Германия	8,90	8,83	9,10	9,11	8,20	9,17
10	–5	Швейцария	8,87	8,65	9,54	9,86	6,90	9,20
12	–8	США	8,77	8,89	8,41	9,46	8,70	8,51
22	–5	Япония	8,28	8,53	7,55	9,08	8,43	8,07
49		Сербия	6,02	6,61	4,23	6,47	5,98	7,39
55	+9	Российская Федерация	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
56	–2	Украина	5,73	6,33	3,95	5,76	8,26	4,96
59	**+11**	**Беларусь**	**5,59**	**6,62**	**2,50**	**5,70**	**7,37**	**6,79**
79	+15	Азербайджан	4,56	4,96	3,36	4,01	5,95	4,93
85	+7	Китай	4,37	4,57	3,79	5,99	3,93	3,79

Таблица 2 — Внутренние затраты на ИиР в 1999–2010 гг. [3; 4]

	Доля ВЗ на ИиР в ВВП в 1999г., %	Доля ВЗ на ИиР в ВВП в 2010 г., %	Темп прироста доли ВЗ на ИиР за период 1999–2010 гг., %
Израиль	3,52	4,28	21,59
Германия	2,40	2,78	15,83
Италия	1,02	1,27	24,51
Япония	3,02	3,33	10,26
США	2,64	2,79	5,68
Китай	0,76	1,70	123,68
Российская Федерация	1,00	1,24	24,00
Беларусь	0,39	0,70	79,00

Внутренние затраты на исследования и разработки

Показатель внутренних затрат (ВЗ) на исследования и разработки (ИиР) является главным при проведении международных сопоставлений научно-технического и инновационного развития. В табл. 2 представлены показатели внутренних затрат на ИиР Республики Беларусь в сравнении с ведущими мировыми научными державами.

Как видно из табл. 1, наибольшими внутренними затратами на ИиР обладают Израиль (4,28 % к ВВП), Япония (3,33 %, США (2,79 %) и Германия (2,78 %), а вот наукоемкость России и Беларуси мала (1,24 % и 0,7 %), но обращаясь к внутренней статистике страны, здесь нельзя не отметить темп прироста в 79 %, который Беларусь продемонстрировала наряду с Китаем.

В структурном анализе ВЗ на ИиР по источникам финансирования во всех странах большая часть приходится на бизнес и правительство. На долю этих секторов приходится около 80–90 % всех финансовых вложений.

Анализ структуры ВЗ на ИиР по секторам деятельности в Республике Беларусь за последние 5 лет показал, что доля государственного сектора в проведении НИОКР снизилась с 42,8 % в 2006 году до 26,7 % в 2010. Доля сектора высшего образования на протяжении последних лет значительно не изменялась и составляла в среднем 15 % (рис. 1).

Для сравнения приведем данные структуры ВЗ на ИиР по секторам деятельности в разрезе стран (рис. 2).

Рис. 1 — Структура внутренних затрат на НиР по секторам деятельности в Беларуси за 2006–2010 гг., % [3]

Рис. 2 — Структура внутренних затрат на ИиР по скторам деятельности в разрезе стран в 2010 г., % [3; 4]

Согласно рис. 2 можно сделать вывод о том, что в технологически развитых странах расходы предпринимательского сектора на научные исследования (70–80 %) гораздо превосходят государственные затраты на НИОКР. В большинстве стран, в том числе и в Беларуси, фундаментальные исследования проводят в основном в государственном секторе, а бизнес-сектор занимается прикладными исследованиями.

Численность исследователей

В настоящее время в Республике Беларусь существует ряд проблем, связанных с кадровым обеспечением в сфере науки. Наблюдается тенденция снижения численности специалистов, занятых в сфере научно-технического и технологического развития. Это связано, прежде всего, с тем, что данная сфера не является привлекательной для долгосрочного карьерного роста и имеет низкий уровень оплаты труда (рис. 3).

По количеству исследователей, выполнивших НИОКР, Беларусь в 2010 году уступает многим зарубежным странам (рис. 4). К примеру, по данному показателю США превосходит Беларусь в 40 раз, Китай в 25 раз, Япония в 20 раз, Россия в 15 раз.

Рис. 3 — Динамика показателей численности исследователей в Республике Беларусь в 2006–2010 гг., чел. [3]

Рис. 4 — Количество исследователей, выполнивших НИОКР в 2010 г., тыс. чел. [3; 4]

Инновационная активность промышленности

Согласно проведенному анализу инновационная деятельность на промышленных предприятиях в Республике Беларусь характеризуется невысокими показателями (табл. 3).

Как видно из таблицы, удельный вес инновационно-активных предприятий в последние годы составляет около 15–16 %. Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Германии составляет — 80 %, в США, Италии, Франции — около 50 %, а вот в Российской Федерации — 9,1 % (рис. 5).

За последние годы объем инновационной продукции в Республике Беларусь увеличился более чем в 2 раза. В 2010 году по отношению к 2009 году объем вырос на 84,4 % и составил 18 609 492 млн руб. (рис. 6).

Основная доля в инвестировании инновационных проектов в 2010 году приходилась на собственные средства предприятия — 38,9 % и на кредиты и займы — 36,9 %, иностранные инвестиции — 16,0 %, республиканский бюджет — 6,5 %.

Общие затраты на технологические инновации в 2010 году возросли по сравнению с предыдущим годом на 3,4 % и составили 2 793 302 млн руб., в том числе затраты на приобретение машин и оборудования, связанные с технологическими инновациями, составили 65,1 %, на исследование и разработку новых продуктов, производственных процессов направлено — 21,4 %, на приобретение новых технологий всего — 0,4 %, что усиливает тенденцию к инновационной зависимости от промышленно развитых стран.

Таким образом, по структуре затрат на технологические инновации белорусские показатели

Таблица 3 — Основные показатели, характеризующие инновационную активность предприятий Беларуси в 2006–2010 гг. [2]

	2006	2007	2008	2009	2010
Число инновационно-активных организаций промышленности, единиц	378	380	371	234	324
Доля инновационно-активных организаций в общем числе организаций промышленности, %	16,3	17,8	17,6	12,1	15,4
Доля не инновационно-активных организаций в общем числе организаций промышленности, %	83,7	82,2	82,4	87,9	84,6
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, %,	14,8	14,8	14,2	10,9	14,5

Рис. 5 — Доли инновационно-активных предприятий по странам, % [5]

Рис. 6 — Объем инновационной продукции в 2006–2010 гг., млн руб. [3]

Таблица 4 — Объем экспорта высокотехнологичной продукции в 2006–2010 гг., млрд долл. [2]

Место в мире	Страны	2006	2007	2008	2009	2010
1	Китай	271,170	337,010	381,340	348,290	406,089
2	Германия	159,010	155,920	162,420	142,450	158,507
3	США	219,180	228,650	231,130	141,520	145,496
5	Япония	126,620	121,420	123,730	99,210	122,047
30	Российская Федерация	3,830	4,140	5,110	4,580	5,190
36	Казахстан	0,990	1,460	2,250	1,800	2,110
57	Беларусь	0,270	0,350	0,400	0,310	0,410

ближе к группе «скромных новаторов», у которых преобладают расходы на приобретение машин и оборудования, в то время как у лидеров преобладают затраты на собственные и заказные ИиР, доля которых достигает 80 %.

Объем экспорта высокотехнологичной продукции

Эффективность научно-технологической деятельности и инновационной активности предприятий на «выходе» характеризуется объемом экспорта высокотехнологичной продукции.

Беларусь по отношению к технологическим гигантам, таким как Китай, США, Германия, имеет сравнительно небольшой объем экспорта высокотехнологичной продукции объем которого в 2010 году составил 1,80 млрд долл., что в среднем меньше в 135 раз аналогичных показателей названных стран. На территории СНГ Беларусь по объемам экспорта высокотехнологичной продукции уступает Российской Федерации и Казахстану, опережая Украину.

Самым крупным экспортером и импортером высокотехнологичной продукции в настоящее время является Китай, который догнал и даже опередил ведущих экспортеров в высокотехнологичной сфере, таких как США, Германия и Япония.

В современном мире страны запада концентрируют у себя более 90 % мирового научного потенциала, что позволяет им контролировать около 80 % рынка высоких технологий, объем которого составляет примерно 2,5–3 трлн долл., что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов, при этом прибыль, которую получают страны-экспортеры высокотехнологичной продукции, достаточно велика.

Из табл. 3 следует отметить, что в 2009 году произошло снижение экспорта высокотехнологичной продукции во всем мире, включая и Беларусь, причиной этого стал мировой финансовый кризис. Для устойчивого развития экспорта высокотехнологичной продукции Республике Беларусь и другим странам СНГ необходимо расширять ассортимент выпускаемой продукции, осваивать новые виды производств и рынков сбыта.

Заключение

Сравнительный анализ научно-технической и инновационной деятельности Беларуси и зарубежных стран показал, что развитие национальной системы поддержки и внедрения инноваций в стране находится на стадии формирования и, тем самым объясняется некоторое отставание от ведущих стран мира, где национальные инновационные системы уже успешно функционируют.

За последние ряд лет можно отметить положительную тенденцию роста главных показателей инновационной деятельности в стране. Так затраты на ИиР в 2010 году по сравнениюю с 2006 в абсолютном выражении выросли более чем в 2 раза и составили 1 140 638 млн руб., доля затрат на ИиР в ВВП сохраняется в пределах 0,6–0,7 %. Объем инновационной продукции увеличился в 2,3 раза по сравнению с 2006 годом и равнялся в 2010 году 18 609 492 млн рублей. В технологически развитых странах расходы предпринимательского сектора на научные исследования превосходят государственные затраты, составляя 70–80 %, в Беларуси данный показатель в 2010 году составил 61 %. Вместе с тем, сохраняется низкий уровень инновационной активности предприятий промышленности на среднем уровне 16 %.

Еще одной немаловажной проблемой является практика статистического учета инноваций, организованная в республике. Принятые в Беларуси методологии и практика статистического учета, особенно в отношении инновационной деятельности, имеют ряд серьезных расхождений с методологией и практикой большинства европейских стран. Это затрудняет проведение прямых сопоставлений показателей инновационной деятельности Беларуси с другими странами как на макро, так и на микроуровнях.

Учитывая мировой опыт необходимо продолжить усилия по постепенному сближению системы статистического учета научно-исследовательской деятельности с международной практикой. Создать благоприятную нормативно-правовую базу для инноваций, ориентировать университеты и научно-исследовательские организации на потребности промышленного сектора, способствовать привлечению иностранных инвесторов для активизации инновационных проектов, активизировать информационную поддержку развития инновационной деятельности в регионах, направленную на повышение престижа и привлекательности инновационной деятельности.

Для перехода к инновационному пути развития необходимо также повысить инвестиционную активность за счет привлечения отечественного и иностранного капитала, значительно повысить мотивацию труда в сфере реальной экономики.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. — Минск : ГУ «БелИСА», 2011. — 164 с.

2. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.worldbank.org. — Дата доступа : 25.06.2012.

3. Промышленность Республики Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. — 273 с.

4. Официальный сайт организации экономического сотрудничества и развития (OECD) [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.oecd.org/countries/belarus. — Дата доступа : 26.06.2012.

5. Science, Technology and Innovation in Europe : statistical books / Eurostat. — Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2011. — 171 p.

Материал поступил в редакцию 19.11.2012

Интегральная оценка и прогноз развития мировой экономики, положение Беларуси в геоэкономическом пространстве

Полоник Степан Степанович,
заместитель декана экономического факультета Белорусского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (г. Минск, Беларусь)

Хоробрых Элеонора Викторовна,
ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент (г. Минск, Беларусь)

Литвинчук Анна Анатольевна,
аспирант Белорусского государственного университета, младший научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье обосновывается необходимость и сущность интегральной оценки и прогноза развития мировой экономики путем анализа всех предшествующих технологических укладов, в том числе и в Республике Беларусь, определены альтернативные виды развития на долгосрочную перспективу

The necessity and the essence of integrated evaluation and prognosis of the global economy through the analysis of all preceding technological structures including the Republic of Belarus, is grounded. The alternative ways of development for a long-term perspective are identified.

Введение

Одним из главных элементов рыночной системы и ее системообразующим фактором как в мировой практике, так и в Республике Беларусь является выбор стратегии своего развития, в стремительно развивающемся мире на десятилетие вперед. Стратегия должна основываться на интегральной оценке и долгосрочном прогнозе, предусматривающем возможные сценарии динамики белорусской и мировой экономики в ответ на мировые финансовые вызовы. Разработка такого прогноза — задача ученых, опирающихся на эффективную теорию предвидения, на междисциплинарный подход.

Основные особенности научного прогноза следующие:

– разработка методологии интегрального макропрогнозирования, которая развивает теорию предвидения, учения о циклах, кризисах и инновациях Н. Д. Кондратьева, цивилизационный подход и учение о социально-культурной динамике П. А. Сорокина и балансовое макромоделирование и прогнозирование В. В. Леонтьева. Применение именно такой методологии позволяет получить объемное представление о тех переменах, что происходят и будут происходить в обществе, причем в строгих рамках балансовых моделей;

– оценка широкого круга факторов и ограничений технологической и экономической динамики. Это позволяет провести точный анализ и дать достоверную оценку трансформациям на пути к постиндустриальному обществу;

– построение двух альтернативных сценариев — инерционный и инновационно-прорывной. С помощью воспроизводственно-циклической и геоцивилизационной макромоделей рассчитывают последствия воплощения в жизнь каждого из этих сценариев, дают рекомендации по осуществлению инновационно-прорывного сценария. Такой подход облегчает органам государственного управления выбор долгосрочной стратегии.

Научные исследования в этом направлении актуальны и ценны тем, что они предлагают тщательно продуманные варианты долгосрочной стратегии развития республики. Это помогает сделать правильный выбор в ситуациях, когда нужно принимать стратегические решения.

Основная часть

В настоящее время в экономической науке все больше внимания уделяется главным закономерностям развития современной экономики — интегральному прогнозу инновационно-технологической и структурной динамики экономики Беларуси на период до 2030 года на основе цикличности и неравномерности, характеризующихся сменой базисных технологических укладов (циклов, процессов, «парадигм»), а также росту и развитию экономики на основе инновационных преобразований.

Понятие уклада насчитывает полуторавековую историю, появившись впервые в качестве научного термина. Концепцию многоукладности в свое время разрабатывал В. И. Ленин, стремясь отразить всю сложность общественной структуры революционной России с точки зрения марксизма. Как известно, он выделил пять укладов: патриархальный, мелкотоварный, капиталистический, государственно-капиталистический и социалистический. Этот подход получил дальнейшее развитие в работах советских марксистов. Уклад при этом определялся как «тип общественно-производственных отношений, который не определяет характера экономического базиса общества, а существует наряду с другими укладами в данной экономической системе» [1].

Большой вклад в развитие теории укладов внесли отечественные и зарубежные ученые, такие как А. В. Чаянов, П. Бурдье, Л. Тевено, Н. Флигстин и многие другие. Классическая теория смены технологических укладов основана на концепциях Кондратьева Н., Шумпетера Й., Менша Г., где была предпринята попытка связать смену технологических укладов с активностью предпринимателей в производстве и внедрении базисных технологических инноваций. Далее эту концепцию поддержали и развили Глазьев С., Маевский В., Дагаев А., Яковец Ю. и др.

По определению Глазьева С. Ю., *технологический уклад* — это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов, и соответствующий тип непроизводственного потребления. В рамках одного технологического уклада осуществляется добыча первичных производственных ресурсов, прохождение всех стадий их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. Другими словами, он может быть представлен как некий хозяйственный уровень, характеризующийся единым технологическим уровнем составляющих его производств, связанных между собой потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на ресурсы квалифицированной рабочей силы, научно-технический потенциал и т. д. *Ядром технологического уклада* является совокупность базисных технологических процессов, которые лежат в основе соответствующих технологических совокупностей (совокупностей технологически сопряженных производств) и связаны между собой определенными однотипными технологическими цепями. Технико-экономическое развитие происходит при становлении новых технологических цепей, которые, в свою очередь, складываются на основе объединяющихся сопряженных технологических совокупностей, образуя новый технологический уклад. Предпосылками появления и распространения нового технологического уклада являются определенный уровень развития производительных сил и производственных отношений, науки, появление новых видов энергии и т. д. Переход от уклада к укладу сопровождается революционными преобразованиями в производстве, производительности труда, усложнением хозяйственных связей и отношений, высокими темпами роста объемов прибыли, обновлением продукции, внедрением базисных инноваций, причем большинство инноваций внедряется в фазе доминирования предшествующего технологического уклада. Смена за счет внедрения инноваций каждого технологического уклада новым сопровождается серьезными сдвигами в международном разделении труда, изменением конкурентоспособности стран и т. д.

Каждый уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый жизненный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. На поверхности экономических явлений этот период (замкнутый жизненный цикл) предстает в форме длинных волн экономической конъюнктуры, периодичность которых впервые установил Н. Д. Кондратьев и впоследствии подтвердили многие исследователи (Глазьев С. Ю., Микерин Г. И., Меньшиков С. Н., Клименко Л. А. и др.).

Начиная с промышленной революции в Англии по настоящее время в мировом технико-экономическом развитии можно выделить жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад [2]. Его ключевой фактор — микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят: электронные компоненты и устройства; электронно-вычислительная техника; радио- и телекоммуникационное оборудование; лазерное оборудование; обслуживание вычислительной техники.

В ходе исторического развития в мировой экономике принято выделять пять технологических укладов или пять волн (табл. 1):

– *первый технологический уклад «новых текстильных технологий»* (1770–1830 гг.) сформировался на основе передовых технологий в текстильной промышленности, использовании энергии воды. Появился паровой двигатель, что привело к развитию машиностроения и, в свою очередь, к появлению тяжелой промышленности;

– *второй технологический уклад «технологий паровой энергетики»* (1830–1880 гг.) характеризуется развитием железнодорожного транспорта и морских путей, механизации производства. Основное производство концентрируется на производстве паровых двигателей, пароходов, паровозов;

– *третий технологический уклад «технологий электроэнергетики»* (1880–1930 гг.) основывается на использовании в промышленном производстве электроэнергии, развитии тяжелого машиностроения, электротехнической промышленности, внедряется радио и телеграф. Происходит развитие автомобиле- и самолетостроения;

– *четвертый технологический уклад «нефтехимических технологий и энергетики двигателей внутреннего сгорания»* (1930–1980 гг.) базируется на развитии энергетики, основанной на использовании нефти и нефтепродуктов, газа; средств связи; появлении и использовании синтетических материалов. Появляются и получают распространение компьютеры и программное обеспечение для них;

– *пятый технологический уклад «технологий информатики и микроэлектроники»* (начало 1980-х гг.–настоящее время) — этап информационных и коммуникационных технологий, он основывается на передовых достижениях в области микроэлектроники, информационных технологий, биотехнологий, генной инженерии, новых видов энергии, роботостроения, систем оптико-волоконной и космической связи, новых поколений военной техники, плазменных, мембранных и малоотходных технологий. Пятый технологический уклад вступил в фазу зрелости, что ускорило разработку приоритетных направлений *шестого технологического уклада — генной инженерии, фотоники, наноэлектроники и т. д.* По различным прогнозам, шестой технологический уклад, при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, вступит в фазу распространения в 2010–2020 гг., затем в фазу зрелости в 2040-е гг. (рис 1).

В ряде случаев, когда происходит одновременное и автономное воспроизводство нескольких технологических укладов в большинстве стран, в том числе и в Республике Беларусь, появляется ряд серьезных диспропорций, таких как возрастание экономических потерь, снижение эффективности общественного производства, замедление и ухудшение качества экономического роста, которые обусловлены следующими обстоятельствами: основные фонды предприятий достигли критической стадии физического износа; подавляющая часть машин, оборудования, транспортных средств не обновлялась уже 15 лет, физически изношена (на 60–70 %), не пригодна для производства конкурентоспособной продукции и требует инновационного обновления в возможно более короткие сроки; продукция отечественной обрабатывающей промышленности устарела и неконкурентоспособна, вытесняется с внешнего и внутреннего рынков, что усиливает сырьевой характер экономики, ее зависимость от экспорта топлива и металлов, импорта потребительских товаров и продукции машиностроения. В условиях становления шестого технологического уклада конкурентоспособность отечественной продукции, если не провести радикального инновационного обновления, будет падать; насущно необходимо инновационное обновление социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры и спорта, социального обеспечения), чтобы создать условия для воспроизводства человеческого капитала и повышения уровня жизни населения, упрочения сферы обороны и правопорядка в целях безопасности страны и ее граждан. То есть сегодня как в мире, так и в Беларуси остро стоит проблема структурно-технологического преобразования экономических комплексов в целях формирования производств современных технологических укладов, позволяющих создать конкурентоспособную экономику и обеспечить устойчивый экономический рост. При этом необходимо

Таблица 1 — Хронология и характеристика технологических укладов

	Номер технологического уклада				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Период доминирования	**1770–1830 гг.**	**1830–1880 гг.**	**1880–1930 гг.**	**1930–1980 гг.**	**от 1980–1990 гг. до 2030–2040 гг.**
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	США, страны Западной Европы, СССР, Канада, Австрия, Япония, Швеция, Швейцария	Япония, США, ЕС
Развитые страны	Германские государства, Нидерланды	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрия, Россия	Россия, Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Швеция	Бразилия, Мексика, Китай, Тайвань, Индия	Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Китай, Индия, Индонезия, Турция, Восточная Европа, Канада, Австрия, Тайвань, Корея, Россия и страны СНГ
Ядро технологического уклада	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, пароходостроение, угольная, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Автомобиле-, тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Электронная промышленность, вычислительная, оптиковоloконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрация производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя, стандартизация производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства, преодоление экологических ограничений по энерго- и материалопотреблению на основе АСУ, деурбанизация на основе телекоммуникационных технологий

Рис. 1 — Структура нового (6-го) технологического уклада

учитывать внешние (геополитическая, геоэкономическая ситуации) и внутренние (социальные, политические, экономические и правовые) факторы государственно-политического характера, влияющие на развитие республики в перспективе (табл. 2) [3].

Формирование воспроизводственного контура нового технологического уклада — длительный процесс, имеющий два качественно разных этапа. На первом возникает его ключевой фактор и ядро в условиях доминирования предшествующего уклада, который объективно ограничивает возникновение производств нового уклада потребностями собственного расширенного воспроизводства. С исчерпанием экономических возможностей этого процесса наступает второй этап, начинающийся с замещения доминирующего технологического уклада новым и проявляющийся в виде новой длинной волны экономической конъюнктуры.

В процессе замещения технологических укладов отстающие страны получают преимущество, поскольку они не обременены чрезмерным перенакоплением капитала в рамках устаревшего уклада, а при формировании воспроизводственного контура нового уклада могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран, оптимизируя состав создаваемых технологических цепочек.

Замещение технологических укладов требует, как правило, определенных изменений в социальных и институциональных системах. Эти изменения способствуют массовому внедрению технологий нового уклада и распространению соответствующих типов потребления и образа жизни. Затем начинается фаза быстрого расширения нового технологического уклада. Он становится основой экономического роста и занимает доминирующее положение в структуре экономики. В фазе роста нового уклада большинство технологических цепочек перестраивается в соответствии с его потребностями. Одновременно зарождается следующий, новейший технологический уклад, который пребывает в эмбриональной фазе до достижения доминирующим укладом пределов роста, после чего начинается очередная технологическая революция. При этом формируется новый вид инфраструктуры, преодолевающий ограничение предыдущего, осуществляется переход на новые виды энергоносителей, закладывающие базу для становления следующего технологического уклада.

Для выхода из сложившейся ситуации можно сформулировать два пути. Первый путь — постепенно догонять развитой мир, используя еще не реализованные возможности 4-го уклада и интенсивно развивая новые 5-й и 6-й уклады. Второй путь — это смена приоритетных направлений инновационного развития и пересмотр этих приоритетов. То есть вместо того, чтобы догонять развитые страны в технологиях 5-го уклада, нужно сосредоточить внимание на становлении ключевых направлений 6-го технологического уклада. Что касается Республики Беларусь, то нужно выбрать такие направления 6-го технологического уклада, где она сможет выйти в лидеры, найти там свои ниши. Другими словами, использовать стратегии инновационного прорыва, которая предполагает создание в национальной экономике конкурентоспособных производств нового уклада и укрепление позиций на мировом рынке на основе усиления инновационной активности белорусских предприятий.

По нашему мнению, второй путь развития для республики является более предпочтительным. В настоящее время Беларусь — это экономически развитое государство со значительным удельным весом наукоемких и высокотехнологичных производств, где наиболее сильные позиции присутствуют в таких традиционных и инновационных отраслях, как нефтехимия, машиностроение, металлургия, электроника, оптика, информационные технологии и др. Являясь средней по европейским меркам страной, Республика Беларусь производит 1/3 мирового объема карьерных самосвалов, 8 % мирового уровня сельскохозяйственных тракторов. Более чем на 90 % Беларусь обеспечивает свое население качественными продуктами питания собственного производства, занимая по производству мяса и молока на душу населения 1-е место среди государств СНГ.

Сегодня нашей республике, несмотря на достигнутые успехи, необходим курс не на абстрактное ускорение научно-технического прогресса, а на комплексное формирование и расширенное воспроизводство нового технологического уклада, который на достаточно длительный срок стал бы технологической основой экономического развития и определил макротраекторию экономической эволюции страны. Решению этой важной задачи должны быть подчинены преобразования структуры производства и технологическая динамика во всех сферах и секторах экономики, обеспечение воспроизводства соответствующих данному технологическому укладу средств производства и рабочей силы. Поэтому экономический прорыв в нашей республике стоит ожидать в большем внедрении передовых технологий, а

Таблица 2 — Факторы государственно-политического характера, влияющие на развитие Беларуси в перспективе

Внешние факторы	Внутренние факторы
I. Геополитическая ситуация: – политическая, экономическая помощь России и др. стран; – политическое, экономическое давление на Беларусь; – возможность вовлечения Беларуси в международные конфликты. *II. Геоэкономическая ситуация:* – рост мировых цен на энергоносители (нефть, газ) в среднесрочном периоде; – открытость мирового рынка для товаров белорусского экспорта и товаров высоких технологий; – ужесточение экологических требований к экспортируемой продукции; – доступ к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям; – доступ к современным западным технологиям и возможность привлечения высококвалифицированных специалистов для работы в Беларусь.	*I. Социальные:* – усиление социальной неоднородности общества; – социально-экономическая преступность. *II. Политические:* – усиление напряженности внутри правящей элиты и между ветвями власти. *III. Экономические:* – сохранение и развитие экономического потенциала; – создание благоприятных условий для отечественного и иностранного предпринимательства, инвестирования в производственную сферу; – устойчивое развитие банковской системы; – повышение рентабельности, производительности труда и норм накопления в отраслях народнохозяйственного комплекса; – развитие рыночной инфраструктуры. *IV. Правовые:* – формирование правового пространства, адекватного демократическому обществу и рыночной экономике; – неуклонное соблюдение законодательства в социальной и экономической сфере;

также в становлении ключевых направлений 6-го технологического уклада, что позволит оптимистично смотреть на перспективы усиления инновационного потенциала страны и разрабатывать долгосрочные прогнозы инновационно-технологического развития.

В настоящее время развитие шестого технологического уклада сдерживается как незначительным масштабом и неотработанностью соответствующих технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Хотя расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут по экспоненте, удельный вес шестого технологического уклада в структуре современной мировой экономики остается незначительным. Качественный скачок может произойти после завершения структурной перестройки ведущих экономик мира и перехода нового технологического уклада к фазе роста, что ожидается в середине следующего десятилетия.

Учитывая вышеизложенное, можно заключить, что каждый последующий этап развития технологического уклада в мировой экономике, в том числе и белорусской, обусловлен как объективными внутренними и внешними условиями, так и дееспособностью органов государственного управления страны, видением ее будущего для реализации поставленных целей и предполагает возможные различные виды позитивного развития: догоняющее, устойчивое и прорывное (табл. 3) [3].

Путь прорывного развития — это наиболее предпочтительный вариант развития экономики любой страны, основой которого является экономический рост, проявляющийся и реализующийся через внедрение новых прорывных технологий, использующих последние достижения науки (т. н. макротехнологии), формирование национальных инновационных систем, интегрированных как на мезо-, так и на макроуровне и охватывающих комплекс институтов, сопровождающих внедрение инноваций и распределение новых технологий. Наличие макротехнологий является своего рода показателем научно-технического развития страны, притока в страну иностранного капитала, ускорения и укрепления отношений с мировыми инновационными рынками, повышения конкурентоспособности страны. И сегодня странами-лидерами в макротехнологиях являются США, Германия, Япония.

Предполагаемые результаты реализации и стратегии инновационного прорыва как для мировой экономики, так и для Республики Беларусь, по мнению большинства отечественных и зарубежных ученых, представлены в табл. 4 [4].

Таблица 3 — Альтернативные виды развития

Тип развития	Целевое направление развития	Характерные черты развития
Догоняющий	Движение по пути, пройденному ранее более развитыми странами, повторение их этапов, закономерностей, направлений социальных и технологических измерений; сохранение занимаемого места в мировом разделении труда или вынужденное вхождение в его свободные, но непривлекательные ниши: ручного, вредного, неквалифицированного, поточного труда, экологически опасных производств	Относительно умеренные темпы экономического роста, формирование и сохранение антагонистической олигархической классовой структуры общества, сохранение отставания от более развитых стран по потенциалу и основным параметрам развития, постоянная финансовая и технологическая зависимость от них, применение методов развития, характерных и апробированных более развитыми странами, опора при модернизации на иностранные технологии и инвестиционные источники, формирование внутреннего и мирового разделения труда в оптимальном для более развитых стран
Устойчивый	Поступательное экономическое и социальное движение при нулевых или умеренных темпах экономического роста, в условиях жестко контролируемых мировым сообществом экологических требований, стабилизации населения ресурсов, уровня благосостояния, сохранения разрыва в условиях развития между странами и сложившегося разделения труда	Глобализация рынка, прозрачность национальных границ для потоков товаров, капитала, рабочей силы, интеллектуальных продуктов, господство ТНК, отсутствие резкого ускорения в развитии, распространяемые на все страны жесткие экологические нормативы к применяемым технологиям в добывающей и обрабатывающей промышленности, международный контроль за ценообразованием, степенью извлекаемости полезного вещества из добываемых ресурсов
Прорывный	Движение (включая асимметричное, неравновесное), нацеленное на будущее, по не пройденному пути, адекватное сущностным особенностям и традициям страны и ее населения, в условиях исторической необходимости снятие противоречия между кризисным состоянием общества и наличным потенциалом его преодоления, занятие новых наукоемких, информационных ниш в мировом разделении труда	Ускоренное развитие на основе принципиально новых и отличных от существующих социальных, организационных, технологических, мотивационных инноваций, экспорта на мировой рынок ноу-хау, преодоление экологических ограничений за счет технологического скачка, мобилизация ресурсов в образование и наукоемкие отрасли, перспективные технические направления и их форсированное развитие, упор на собственные силы страны, достижение технологической независимости и мирового лидерства в прорывных сферах, по человеческому и научному потенциалу, параметрам социально-экономического развития, приоритет в формировании новой социальной структуры общества в направлении прорывного класса — научно-производственного слоя населения, жесткие ограничения для паразитирующих слоев: финансовой олигархии, компрадорской буржуазии и чиновничества

Выводы

Проведенный выше анализ показывает, что решение задачи развития мировой экономики и положение Беларуси в геоэкономическом пространстве на долгосрочную перспективу предполагает реализацию четырех стратегических направлений государственной научно-технической политики [2].

1. Созидательное разрушение технологических цепей 4-го технологического уклада и реконструкция составляющих их производственных процессов с целью приспособления к потребностям новых технологических укладов. Реализация этого направления представляет собой необходимое условие ликвидации технологической многоукладности экономики и связанных с ней диспропорций.

2. Избирательное развитие производств 5-го технологического уклада с целью наиболее эффективного насыщения спроса в их продукции и обеспечения материально-технических предпосылок последующего технико-экономического развития мировой экономики. Целесообразно ориентироваться уже на накопленный производственный опыт, существующие конкурентные преимущества и стремиться к высоким масштабам развития производств 6-го технологического уклада.

3. Приоритетное высокоизбирательное, ориентированное на накопление конкурентных

Таблица 4 — Предполагаемые результаты реализации стратегии инновационного прорыва

Результат	**Характеристика**
Повышение технологического уровня отечественной продукции и экономики страны в целом	Увеличение доли пятого технологического уклада к 2030 г. до 30–35 % (против нынешних 4–5 %), а доли вновь осваиваемого шестого уклада — до 12–15 %
Рост конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках	Сокращение доли импорта в потребительском и инновационно-инвестиционном секторах экономики примерно вдвое, увеличение доли готовых изделий в экспорте с учетом среднемирового уровня 78 %, а доли в мировом экспорте высоких технологий до 4–5 %
Прогрессивные структурные сдвиги в экономике	Рост доли потребительского и инновационно-инвестиционного секторов примерно до 30 % при падении доли энергосырьевого сектора и сектора инфраструктуры
Инновационное обновление основного капитала	Повышение коэффициента обновления основных фондов до 6–8 % в год; обеспечение качественно новых темпов экономического роста в размере 7–9 % прироста ВВП
Повышение уровня и качества жизни населения	На основе обеспечения роста реальных доходов на душу населения за предстоящие 25 лет до пяти раз за счет снижения смертности и роста средней ожидаемой продолжительности жизни
Экологический эффект	В результате снижения энергоемкости ВВП, сокращения темпов вовлечения в производство минеральных ресурсов и уменьшения потерь при их добыче, переработки и транспортировке до 20 %, сокращения выбросов в атмосферу парниковых газов до 20 %
Геоэкономический и геополитический эффект	В результате преодоления сырьевой структуры экспорта, укрепления позиций страны в глобальном экономическом пространстве и на мировом рынке, повышения уровня ее безопасности, усиления интеграционных тенденций в рамках мировой экономики

преимуществ развитие производств 5-го технологического уклада, который в настоящее время находится в фазе роста, характеризующейся высокими и устойчивыми темпами расширения производства. Глобальный характер технологических цепей данного технологического уклада и критический уровень технологического отставания многих стран мира, в том числе и Республики Беларусь, в развитии базисных несущих производств предопределяет это наиболее эффективное направление технической политики в данной области. Приоритетное развитие производств, в которых Беларусь имеет относительные конкурентные преимущества, создаст возможности для эффектной интеграции страны в международное разделение труда и сокращение сферы неэквивалентного внешнеэкономического обмена. В перспективе это создаст предпосылки для своевременного становления движущих производств 6-го технологического уклада и обеспечения на этой основе перехода нашей страны в разряд технологических лидеров.

4. Создание предпосылок для опережающего развития базисных технологий 6-го технологического уклада. Эти предпосылки являются как материально-вещественными, включающими достаточный уровень развития современной информационной и транспортной инфраструктуры, обрабатывающей промышленности, сферы услуг и т. д., так и интеллектуальными, включающими высокий уровень образования населения, развитие научных исследований, культуры и организации труда и т. д. Реализация этого направления предполагает избирательную концентрацию научных исследований на перспективных направлениях вероятного становления 6-го технологического уклада, а также форсированное развитие сферы образования населения и всей социальной сферы.

Литература

1. Курс политической экономии / под ред. Н. А. Цаголова. — В 2 т. — М. : Экономика, 1974 г.

2. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / Международный фонд Н. Д. Кондратьева. — М. : Владар, 1993 г. — 310 с.

3. Ковалев, С. Г. Ориентация общественного развития на формирование реальной рыночной экономики. Теория хозяйства. — СПБ. : СПбГУЭФ, 2009. — 24 с.

4. Никонова, Я. И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технические прогнозы // Сибирская финансовая школа. — 2011. — № 2. — С. 114–119.

5. Кузык, Б. Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития : учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. — М. : «Экономика», 2006. — 415 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2013

Стратегические ориентиры инновационного развития экономики Республики Беларусь

Козлов Александр Вячеславович,
магистр экономических наук, аспирант кафедры банковской и финансовой экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены вопросы перехода Республики Беларусь к VI технологическому укладу. В контексте экономических составляющих материалоемкости и добавленной стоимости показаны преимущества экономики, основанной на использовании инновационных технологий и выпуске наукоемкой продукции. Обоснована необходимость определения стратегических ориентиров развития национальной экономики и ее модернизации в целях интеграции Республики Беларусь в международную экономику.

The questions of the Republic of Belarus headed towards the VI technological structure are considered in the article. In the context of economic dimensions of materials consumption and added value, the advantages of economy based on the use of innovative technologies and manufacturing the high-technology products are shown. The necessity of defining the strategic orientations for national economic development and modernization is grounded.

В последнее десятилетие экономические интересы Республики Беларусь, как и большинства государств, обусловлены процессами глобализации, создающими новую среду для хозяйственной деятельности. Мировая экономика активно трансформируется, что объективно сопровождается повышением ее структурной неустойчивости и переходом к новому VI технологическому укладу. Становление, качество и рост ядра формирующегося данного технологического уклада будут определять экономическую динамику в ближайшие десятилетия. Кроме того, в глобальном масштабе происходит передел рынков, перераспределение финансовых потоков и производительных сил, обострение конкуренции, и это определяет будущие контуры новых центров экономического лидерства.

В результате происходящих преобразований технологическая эволюция (табл. 1) становится источником принципиально новых возможностей, но также и угроз негативного влияния на личность, общество и государство. Как следствие, наблюдается все увеличивающийся разрыв между государствами: богатые становятся богаче, бедные — еще беднее.

Как следует из анализа инновационных особенностей технологических укладов, представленных в табл. 1, открытие всех новшеств начинается значительно раньше их массового освоения, т. е. их зарождение происходит в одном технологическом укладе, а массовое использование в следующем. В тоже время все, что создано в предыдущем технологическом укладе, не исчезает в следующем, оставаясь уже не доминирующим либо перешедшим на более высокий уровень, т. е. обладающим большим количеством полезных качеств при меньших материально-временных издержках. Это можно проследить на примере двигателя внутреннего сгорания, когда до сих пор происходит его совершенствование путем снижения потребления топлива с одновременным увеличением мощности, срока эксплуатации, уменьшением размеров и т. д.

Следовательно, можно обосновать, что переход к VI технологическому укладу вызван поиском такого экономического механизма хозяйствования, который обеспечил бы возможность с использованием минимального количества ресурсов (рис. 1) получить максимальную стоимость конечного продукта. Как отмечается в Докладе ООН о торговле и развитии за 2011 год, повышение производительности за счет внедрения инноваций и новых продуктов снижает удельные трудовые затраты и дает ей конкурентное преимущество. Поэтому успешные предприятия могут предлагать свои товары и услуги по более низ-

Таблица 1 — Эволюция инновационных особенностей развития технологических укладов (собственная разработка на основе источников[3; 22; 23])

Технологические уклады	Период	Пространственно-инновационная характеристика технологического уклада	Ключевые факторы	Доминирующий промышленный состав ядра технологического уклада (отрасль)
Доиндустриальные	До конца XVIII ст.	Период, когда в основе производства лежали индивидуальные навыки человека, мускульная, ручная, конная сила человека и животных. Тяжелый ручной труд, полное отсутствие свободного времени	Индивидуальные навыки человека	– ремесло; – текстильная (механическая прялка, ручной ткацкий станок); – металлургическая (кузнечество с использованием мехов)
Первый	Кон. XVIII ст.–нач. XIX ст.	Период первой научно-технической (промышленной) революции. Первые проявления современной глобализации	Привод на основе энергии естественных сил природы (воды и ветра)	– текстильная (с использованием приводов на основе энергии воды); – энергетическая (энергия воды и ветра); – металлургическая (выплавка чугуна, обработка железа)
Второй	Нач. XIX ст.–кон. XIX ст.	Период второй научно-технической революции. Освобождение человека от тяжелого ручного труда, появление свободного времени. Зарождение современного глобализма	Паровой двигатель	– текстильная (с использованием паровых двигателей); – ж. д. транспорт, пароходство; – добывающая (уголь); – энергетическая (энергия пара и угля); – металлургическая (черная металлургия на основе термообработки)
Третий	Кон. XIX ст.–нач. XX ст.	Первый период глобализации. Повышение качества жизни	Электродвигатель	– электротехника и радиотехника; – коммуникации (телефонная и радиосвязь); – тяжелое машиностроение; – авиация; – добывающая (уголь); – энергетическая (энергия пара и угля); – металлургическая (сталелитейное и прокатное производство)
Четвертый	Нач. XX ст.–кон. XX ст.	Второй период глобализации	Двигатель внутреннего сгорания. Использование энергии углеводородов	– авиация и космонавтика (реактивный двигатель); – точное машиностроение (включая космическое); – высокие технологии (лазеры и полупроводники); – электроника и ЭВМ – автомобиле и тракторостроение; – химическая (полимеры) – энергетическая (энергия углеводородов, ядерная энергетика); – добывающая (нефть)

Окончание таблицы 1

Технологические уклады	Период	Пространственно-инновационная характеристика технологического уклада	Ключевые факторы	Доминирующий промышленный состав ядра технологического уклада (отрасль)
Пятый	Кон. XX ст.–нач. XXI ст.	Второй–третий периоды глобализации. Быстрое пространственное перемещение продукции, услуг, людей, капитала, идей. Появление понятия «устойчивое развитие»	Микроэлектроника, газификация	– коммуникации на основе ЭВМ (Интернет) и спутниковой связи; – электроника и ЭВМ; – авиация и космонавтика; – робототехника; – нано, биотехнологии и генная инженерия; – химическая (композитные материалы); – добывающая (нефть, газ); – энергетическая (энергия атома и газа)
Шестой	Нач. XXI ст.–серед. XXI ст.	Третий период глобализации. Постиндустриальный период. Существенное увеличение продолжительности жизни человека и животных	Квантово-вакуумные и нанотехнологии	– нано-, биотехнологии и генная инженерия; – химическая (тонкий химический синтез, интеллектуальные композиты); – информационные технологии; – энергетическая (наноэнергетика, нетрадиционная энергетика (ветровая, солнечная); – медицинские технологии лечения болезней (инженерия живых тканей и органов, использование стволовых клеток); – экотехника и экотехнологии
Конвергентный и последующие	С середины XXI ст.	Природа — главный объект технологий. Гармонизация человека и природы. Развитие конвергентных технологий, которые объединяют возможности нано-, биотехнологий, информационных и когнитивных технологий	Человеческое сознание	– производства, основанные на имитации объектов живой природы; – производства с использованием соединения конвергентных технологий с конструкциями, созданными живой природой

ким ценам или получать более высокую прибыль на единицу произведенного продукта при данной цене [1, с. 216].

Это объясняет современную промышленную политику, определяемую зависимостью между изменениями материалоемкости и долей добавленной стоимости продуктов (рис. 1, 2). Так, VI технологический уклад обусловлен качественными изменениями, прежде всего ростом доли добавленной стоимости в ВВП: чем она будет выше, тем больше возможностей появляется для экономического развития. Стало быть, именно качественный характер экономического роста сопровождается увеличением добавленной стоимости и является первостепенной задачей промышленной политики любого государства.

Поэтому в концептуальную основу промышленной политики положена зависимость между изменениями материалоемкости и доли добавленной стоимости продуктов (рис. 1, 2).

Результаты научных исследований показывают, что при экономической оценке современного

Рис. 1 — Тренд материалоемкости ВВП по технологическим укладам (собственная разработка)

Рис. 2 — Тренд долей добавленной стоимости в структуре ВВП по технологическим укладам (собственная разработка)

производства все чаще используется такой показатель, как удельная информационная емкость (наукоемкость) продукта (УИП), равная отношению цены к массе изделия (табл. 2). Данные, приведенные в табл. 2, указывают на то, что эффективнее всего производить науко- и высоконаукоемкие виды новой техники. УИП некоторых типов белорусской машиностроительной и приборной техники колеблется в таких пределах: тракторы и автомобили, троллейбусы — 3–10; телевизоры — 7–10; приборы для контроля качества фотолитографий –750–800; атомно-силовые микроскопы — более 1000 дол./кг (табл. 2). К этому следует добавить, что в мировой практике 1 т сырой нефти приносит 20–25 долларов США прибыли, а 1 т продукции электроники — до 5 млн долларов [24].

В свою очередь, критерий оценки добавленной стоимости — это качественная характеристика потенциала экономического роста, суть которой в том, что даже при снижении ВВП можно сохранить прежний уровень заработанных денежных средств за счет увеличения доли добавленной стоимости. Следствием будет улучшение экономической ситуации.

Понимая происходящие изменения и наметившиеся тенденции в мировой экономической среде, белорусская экономика вступила в период системных трансформационных процессов. Стремление преодолеть последствия мирового финансового кризиса, перейти к VI технологическому укладу и выйти на новый качественный уровень развития требует корректировки положений промышленной политики, изменения подходов и перестройки мышления, поскольку прежние схемы и механизмы инвестирования, производства и распределения ресурсов, характерные для традиционной экономики, в сложившихся условиях не дают нужного результата. Изменившиеся условия требуют гибкости институтов, быстроты принятия решений, всесторонности анализа инновационных процессов.

Таблица 2 — Сравнение УИП разных видов техники (дол./кг)

Техническое изделие	УИП
Спутник	20 000
Реактивный истребитель	2500
Суперкомпьютер	1700
Персональный компьютер	160
Подводная лодка	45
Станок-автомат	11
Стандартный автомобиль	5
Грузовое судно	1

Источник: [24]

Анализ тенденций развития мирового рынка макротехнологий (табл. 3) свидетельствует, что для Республики Беларусь приоритетным направлением является активное участие в этих процессах, а это возможно только при наличии предпосылок для перехода к VI технологическому укладу, в котором главная роль отводится инновациям и современным высоким технологиям. Качественные изменения, показанные выше, способны изменять структуру ВВП в сторону увеличения доли добавленной стоимости (рис. 3).

В табл. 3 на примере тенденций развития мирового рынка макротехнологий показана возрастающая роль VI технологического уклада в экономическом процессе. Как видно из таблицы, данные направления развития экономически востребованы и имеют только с 2010 по 2015 г. тенденцию роста в 2 раза, при том что в целом рост с 1996 по 2015 г. составит 7 раз. Эти направления мирового рынка макротехнологий (автомобилестроение, транспортное и химическое машиностроение, компьютерные и информационные, микро- и радиоэлектронные технологии, коммуникации и связь, биотехнологии) должны стать ориентирами для развития соответствующих отраслей народного хозяйства Республики Беларусь в ближайшие 5 лет.

Таблица 3 — Развитие мирового рынка макротехнологий (млрд долларов США)

Наименование	1996 г.	2010 г.	2015 г.
Авиационные технологии	4,00	18,00–22,00	28,00
Космические технологии	0,90	4,00	8,00
Ядерные технологии	0,60	6,00	10,00
Судостроение	0,40	4,00	10,00
Автомобилестроение	0,20	2,00	6,00–8,00
Транспортное машиностроение	0,60	4,00	8,00–12,00
Химическое машиностроение	0,60	3,00	8,00–10,00
Спецметаллургия, новые металлы	7,00	12,00	14,00–18,00
Технология нефтедобычи и переработки нефти	6,40	8,00	14,00–22,00
Энергетическое машиностроение	0,50	4,00	12,00–14,00
Станкостроение	0,10	3,00	8,00–10,00
Микро- и радиоэлектронные технологии	0,05	4,00	7,00–9,00
Компьютерные и информационные технологии	0,05	4,60	7,00–8,00
Коммуникации, связь	0,20	3,80	12,00
Биотехнологии	0,40	6,00	10,00
Технология газодобычи	0,60	7,00	21,00–28,00
Итого	22,60	94,00–98,00	144,00–180,00

Источник: [2, с. 251]

Рис. 3 — Тренд долей добавленной стоимости и материальных затрат в структуре ВВП (собственная разработка)

Анализ национального законодательства позволяет сделать выводы о том, что в текущей пятилетке в области экономики государство поддерживает и будет придерживаться преимущественно инновационного типа развития. Это предполагает выбор ориентиров структурной модернизации в экономической системе, основанной на создании наукоемкой, ресурсосберегающей экономики. Результатом должно стать совершенствование отраслевой структуры национальной экономики и повышение ее конкурентоспособности. Согласно результатам анализа, во внешнеэкономической сфере предусмотрена диверсификация структуры экспорта с увеличением доли продукции высоких технологий, высокой степени переработки. Это отражено в задачах, определенных Правительством Республики Беларусь, для стратегии развития национальной экономики:

– войти в число 30 лучших стран по условиям ведения бизнеса в рейтинге Всемирного банка и глобальной конкурентоспособности в рейтинге Всемирного экономического форума;

– войти в число 50 стран с наибольшим индексом развития человеческого потенциала в Докладе о развитии человека Программы развития ООН, укрепление позиции страны в данном рейтинге;

– достичь не ниже 70 места в рейтинге экономической свободы общественного исследовательского центра США фонд «Наследие» и газеты «Уолл-стрит Джорнел»;

– перевести Республику Беларусь в более высокую группу по классификации страновых кредитных рисков Организации экономического сотрудничества и развития и суверенных кредитных рейтингов от ведущих международных рейтинговых агентств [19].

При обычном развитии экономики решение поставленных задач представляется проблематичным, поскольку сложно сократить существующие разрывы в экономическом развитии между Республикой Беларусь и условно средним европейским государством. В этой связи предлагается уточнить ключевые параметры, которые могут обеспечить экономический рост.

Вместе с тем, как показало исследование институциональных условий, при решении поставленных задач имеется ряд проблем системного характера, которые могут сдерживать переход на

Рис. 4 — Причины сдерживания перехода на инновационный тип развития (собственная разработка на основе источника [19])

инновационный тип развития. Обобщенно они отражены на рис. 4.

Из данного рисунка видно, что препятствия, сдерживающие переход экономики на инновационный тип развития, можно разделить по уровням: макро, мезо, микро.

На макроуровне целесообразно выделить структурную деформированность экономики, неразвитость рыночных институтов, низкую диверсификацию экспорта и импорта, неблагоприятный инвестиционный климат и недостаточную эффективность национальной инновационной системы.

Структурная деформированность экономики привела к тому, что до настоящего времени в отечественном производстве преобладают материало- и энергоемкие производства. При этом высокотехнологичный сектор и сфера услуг не получают импульсов, достаточных для развития. Следствием являются высокая зависимость экономического роста от переработки импортных топливно-сырьевых ресурсов, а также излишняя концентрация на территории страны неконкурентоспособных производств, продукция которых при переходе мировой экономики к VI технологическому укладу рискует стать невостребованной.

Неразвитость рыночных институтов и экономических инструментов государственного регулирования препятствует развитию малого предпринимательства, форм самоорганизации и саморегулирования бизнеса и общества, сохраняет высокий уровень рисков ведения предпринимательской деятельности, формирует на территории государства так называемую теневую экономику и снижает объем налогооблагаемой базы.

Низкая диверсификация экспорта и импорта влечет несбалансированность внешнеторговых операций. Следствие этого — критическое превышение параметра экономической безопасности по сальдо внешней торговли и нарастание валового внешнего долга. Неблагоприятный инвестиционный климат служит препятствием для привлечения в экономику прямых иностранных

инвестиций на чистой основе, объем которых будет достаточным для реализации инновационных проектов.

Недостаточная эффективность национальной инновационной системы, в том числе законодательства, не позволяет выстроить инфраструктуру трансфера технологий из науки в производство, оптимальную систему финансирования инноваций и отраслевой (фирменной) науки, что в итоге делает критическим уровень наукоемкости ВВП.

На мезоуровне следует отметить такое препятствие, как недостаточное развитие механизмов мотивации работников к высокопроизводительному труду, затрудняющее стимулирование менеджмента к принятию стратегических решений о повышении конкурентоспособности предприятий. В результате Республика Беларусь имеет более чем двукратное отставание от среднеевропейского уровня в производительности труда.

На микроуровне проявляются такие препятствия, как низкая эффективность инвестиций и недостаток способных к коммерциализации инновационных идей, которые, как и неблагоприятный инвестиционный климат, не будут способствовать привлечению в экономику прямых иностранных инвестиций.

Для преодоления вышеуказанных препятствий, сдерживающих переход экономики на инновационный тип развития, в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы закреплены соответствующие инструменты, а в качестве оценки их работы предусмотрены индикаторы — международные рейтинги, характеризующие конкурентоспособность, деловую среду, уровень инновационного развития.

В частности, как основной инструмент государственной социально-экономической политики для решения возникших проблем используется программно-целевой подход, позволяющий консолидировать научные и производственные потенциалы большого числа организаций различных форм собственности, размеров и ведомственной принадлежности для решения комплексных междисциплинарных проблем. Он дает возможность координировать инновационные решения в различных отраслях, а также концентрировать значительные объемы ресурсов на приоритетных направлениях развития страны. Особенность программно-целевого подхода в том, что его применение осуществляется комплексно от общего к частному. Так, для решения масштабных социально-экономических задач разработаны межгосударственные программы экономического сотрудничества и развития. В свою очередь, для решения определенных задач, предусмотренных названными программами, на национальном уровне разработаны соответствующие государственные программы, которые затрагивают разные сферы жизнедеятельности, включая инновационную, а для реализации более узких — институциональных — задач разрабатываются специальные подпрограммы, касающиеся только определенной сферы, например, инноваций. Для реализации последних используются отраслевые программы, например, развитие инноваций в отдельных отраслях народного хозяйства. При этом следует отметить, что программы всех уровней корреспондируют друг с другом, что делает процесс контролируемым и управляемым.

Программно-целевой подход, соответственно, в инновационной сфере используется в настоящее время в изменившейся системе международных связей (табл. 4).

Как отражено в вышеуказанной таблице, программно-целевой подход получил развитие в связи с интенсификацией экономических связей на межгосударственном уровне и формированием региональных экономических объединений стран. Поэтому инновационные ориентиры Республики Беларусь в перспективе связываются с программными положениями межгосударственного и надгосударственного уровней.

Заключение

В современном мире инновации приобретают стратегическое значение для повышения конкурентоспособности, устойчивого роста и перехода национальной экономики к VI технологическому укладу, поскольку это может обеспечить интеграцию в мировую экономическую систему для участия в международном разделении труда, ориентируясь на увеличение в ВВП доли добавленной стоимости.

Страны, которые быстрее почувствовали новации нового технологического уклада, раньше других входят в него и оказываются лидерами общества (Англия — II технологический уклад, США, Япония, Корея — IV технологический уклад, США, Китай, Индия — V технологический уклад).

Именно поэтому, чтобы выйти на инновационный путь экономического развития, перейти к более высокому технологическому укладу и интегрировать в мировую экономику для участия в международном разделении труда, Республике Беларусь необходимо сделать следующее:

– во-первых, определить стратегические ориентиры инновационного развития мировой эко-

Таблица 4 — Реализация в Республике Беларусь программно-целевого подхода в сфере инноваций (собственная разработка)

Уровень	Программный документ
Межгосударственный	Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года
	Основные направления долгосрочного сотрудничества государств — участников СНГ в инновационной сфере
	Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств — участников СНГ на период до 2020 года
	Прогноз производства и потребления энергоресурсов государств — участников СНГ на период до 2020 года
	Рамочная программа сотрудничества государств — участников СНГ в области мирного использования атомной энергии на период до 2020 года «Сотрудничество “Атом — СНГ”»
Национальный	Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы
	Концепция национальной безопасности Республики Беларусь
	Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы
	Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы
	Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года
	Приоритетные направления научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы
	Приоритетные направления научных исследований в Республике Беларусь на 2011–2015 годы
	Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы
	Программа развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы
	Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы

номики в среднесрочном и долгосрочном периодах;

– во-вторых, выбрать инновационно-ориентированные отрасли национальной экономики, которые могут сформировать основу ее будущего роста;

– в-третьих, для активизации инновационной деятельности создать адаптивную к происходящим изменениям институциональную среду и подготовить инновационно-восприимчивый менеджмент.

Литература

1. Доклад о торговле и развитии, 2011 год // Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа : http://www.unctad.org/ru/docs/tdr2011_ru.pdf. — Дата доступа : 15.01.2012.

2. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / В. В. Иванова [и др.]; под общ. ред. В. В. Иванова (Россия). — М. : ЦИПРАН РАН, 2006. — 264 с.

3. Кричевский, Г. Технологические уклады, экономика нанотехнологий и технологические дорожные карты нанотекстиля (волокна, текстиль, одежда) до 2015 г. и далее [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nanonewsnet.ru/articles/2011/tekhnologicheskie-uklady-tu-ekonomika-nanotekhnologii-tekhnologicheskie-dorozhnye-kart. — Дата доступа : 13.01.2012.

4. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669: в ред. постановления Совмина от 19.09.2011 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

5. О межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств — участников СНГ на период до 2020 года: Решение Совета Глав Правительств Содружества Независимых Государств, 18 окт. 2011 г. [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа : http://www.cis.minsk.by/foto/pages/18856.doc. — Дата доступа : 21.01.2012.

6. О прогнозе производства и потребления энергоресурсов государств — участников СНГ на период до 2020 года: Решение Совета Глав Правительств Содружества Независимых Государств, 19 нояб. 2010 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

7. О разработке межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств — участников СНГ на период до 2020 года: Решение Совета Глав Правительств Содружества

Независимых Государств, 14 нояб. 2008 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

8. О рамочной программе сотрудничества государств — участников СНГ в области мирного использования атомной энергии на период до 2020 года «Сотрудничество "Атом — СНГ"» : Решение Совета Глав Правительств Содружества Независимых Государств, 19 мая 2011 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

9. О стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года : Решение Совета Глав Правительств Содружества Независимых Государств, 14 нояб. 2008 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

10. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Респ. Беларусь, 19 янв. 1993 г., № 2105-XII : в ред. законов Респ. Беларусь от 12.11.1997, от 20.07.2006, от 04.05.2010 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

11. Об Основных направлениях долгосрочного сотрудничества государств — участников СНГ в инновационной сфере: Решение Совета Глав Правительств Содружества Независимых Государств, 20 нояб. 2009 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

12. Об утверждении Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 20 дек. 2010 г., N 1852 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

13. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г. № 575 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

14. Об утверждении Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 марта 2011 г., № 384 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

15. Об утверждении Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 нояб. 2006 г. № 1475: в ред. постановлений Совмина от 03.03.2008, от 16.05.2008 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

16. Об утверждении перечня приоритетных направлений научных исследований Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 19 апр. 2010 г., № 585: в ред. постановления Совмина от 12.08.2010 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

17. Об утверждении Положения о республиканском конкурсе инновационных проектов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 янв. 2010 г., № 98 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

18. Об утверждении приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 22 июля 2010 г., № 378 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

19. Об утверждении программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18 февр. 2011 г., № 216 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

20. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

21. Об утверждении стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 окт. 2010 г., № 1420: в ред. постановления Совмина от 28.07.2011 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

22. Овчинников, В. Модернизация: экономика знаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http:// <http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/02/овчинников_2368_стр_конк_кач_00.doc. — Дата доступа : 20.01.2012.

23. Прохоров, И. Начало VII технологического уклада [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.energoinform.org/ pointofview/prohorov/7-tech-structure.aspx. — Дата доступа : 20.01.2012.

24. Станюленис, О. Основы менеджмента. Курс лекций. Часть 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.innovation-mogilev.by/data/pages/4.7/003.doc. — Дата доступа : 22.01.2012.

Материал поступил в редакцию 12.03.2013

Корпоратизация как условие модернизации национальной экономики

Кирсанова Ирина Анатольевна,
преподаватель кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются причины и принципы интеграции компаний и создания крупных корпоративных структур, акцентируется внимание на инновационном мотиве их образования. Показано, что в рамках Единого экономического пространства целесообразно создание межгосударственных вертикально интегрированных корпоративных структур на основе принципа взаимодополнения.

The article deals with the reasons and principles of integration of companies and the creation of large corporate structures, focusing on innovative incentive of their creation. It is shown that in the framework of the Common Economic Space it is advisable to establish international vertically integrated corporate structures based on the principle of complementarity.

Принятый в 2009 году белорусским правительством курс на создание корпоративной экономики разработан с целью повышения конкурентоспособности белорусских предприятий на глобальных рынках. По мере его реализации в стране в рамках холдинговой модели организации бизнеса увеличивается количество корпоративных структур в форме промышленных холдингов, приняты решения об интенсивном распространении данного типа интеграции компаний и на сельскохозяйственный сектор. Так, в Беларуси по состоянию на 15 августа 2012 г. официально зарегистрировано 45 холдингов, объединяющих в общей сложности 297 организаций, причем 22 холдинга (т. е. почти половина) созданы с участием государства [23]. К числу зарегистрированных холдингов относятся, например, такие крупные государственные компании, как «Автокомпоненты», «БелОМО», «Белкоммунмаш», «Пинскдрев», «Горизонт», «Агромашсервис», «Могилевобллен» и др. Планируется, что к 2015 г. число холдинговых структур в Беларуси возрастет до 60 [4].

Данная тенденция, ориентированная на дальнейшую интеграцию отечественного капитала, в целом соответствует общемировым процессам, причем выгоды, получаемые от создания «страны холдингов», в общем-то, хорошо известны. Принято считать, что укрупнение предприятий позволит скоординировать контроль над ними, упростить и сделать более целенаправленными процессы модернизации. По мнению инициаторов данной программы, *через формирование холдингов в стране можно облегчить задачи модернизации промышленного производства, повысить его конкурентоспособность в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) и Таможенного союза (ТС).*

Несмотря на это, данная новая тенденция интеграции белорусских предприятий ставит немало вопросов относительно экономической целесообразности, стратегии и оптимальности подходов к созданию холдингов. Для того чтобы дать адекватные ответы на все эти вопросы, необходимо проанализировать основные причины и предпосылки, которые заставляют компании объединяться, обратив внимание на конгломератный, горизонтальный и вертикальный принципы интеграции, доминировавшие на определенных временных промежутках.

Ретроспективный взгляд на эволюцию интеграционных процессов показывает, что конец «доктрины свободной конкуренции» и начало «интеграционной доктрины» берет свое начало уже в конце XIX века, когда множество мелких ремесленных предприятий в силу сложности ведения предпринимательской деятельности в неблагоприятной внешней среде стали объединяться, образовав первую волну слияний и поглощений. Довольно быстро осознав преимущества монопольного положения, предприятия продолжали укрупняться. Отличительной чертой большинства слияний в этот период явился их

множественный характер: в 75 % от общего количества слияний было вовлечено по крайней мере по 5 фирм, а в 26 % из них участвовало 10 и более компаний. В отдельных случаях объединялись несколько сотен фирм [3].

Почему же компании поступали именно таким образом? Несмотря на то, что выгоды от корпоратизации экономики описаны в многочисленных источниках, а также постоянно подтверждаются практикой, дискуссия о причинах и предпосылках интеграции компаний не закончена и, на наш взгляд, требует продолжения. Так, в экономической литературе довольно широко представлены и исследованы причины и предпосылки возникновения корпораций. Например, согласно [3] выделяются следующие основные причины возникновения корпораций: экономия, обусловленная масштабами; комбинирование взаимодополняющих ресурсов; снижение трансакционных издержек; рост рыночной мощи из-за снижения конкуренции; взаимодополняемость в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Мы убеждены, что *сегодня, в условиях становления инновационной экономики, доминирует именно инновационный мотив интеграции капиталов, включая возникновение и быстрый рост корпораций.* Это объяснимо, во-первых, возрастающей значимостью НИОКР для роста конкурентоспособности и эффективности компаний, а во-вторых, взаимосвязью размера фирмы и интенсивностью ее инновационной деятельности. Причем в экономической литературе имеется немало научных работ, подтверждающих как первую, так и вторую предпосылки.

Например, Филлипс [19], Розенберг [20], Шерер [2], а также некоторые другие ученые придерживаются научной гипотезы, согласно которой уровень научных знаний в отрасли играет положительную роль, то есть значимость инноваций является одной из определяющих предпосылок выживания компаний в современных условиях. Что касается размера фирм, то еще Шумпетер отстаивал гипотезу о положительном влиянии монопольной власти и крупных размеров фирм на их инновационную активность [7]. При этом Гэлбрейт подчеркивал важность размера фирмы, указывая на то, что эра дешевых инноваций прошла и инновационная деятельность требует больших расходов, нести которые под силу только большим фирмам, обладающим значительной монопольной властью [10].

Однако существуют и другие исследования, показывающие отсутствие положительного влияния размера фирмы на интенсивность ее инноваций, начиная с определенного ее размера и в зависимости от структуры отрасли. С учетом этого многие экономисты сошлись на том, что инновационная активность имеет тенденцию расти более чем пропорционально по сравнению с ростом величины фирмы лишь до определенной точки, которая изменяется от отрасли к отрасли [14].

Данный вывод вполне соответствует точке зрения Гэлбрейта [10] и Лиленталя [13], согласно которой инновации в условиях олигополии будут осуществляться в бóльших масштабах, нежели при совершенной конкуренции. Точно так же этот вывод не противоречит и положению Филипса о том, что если отрасль полностью монопольна, то мелкие фирмы могут быть более гибкими в инновациях, поскольку сдерживается ценовая, а значит, и неценовая конкуренция [18]. В итоге в умеренно концентрированной отрасли фирмы достаточно крупные для того, чтобы реализовать преимущества от масштаба в инновациях, и в то же время конкуренция здесь все еще довольно сильна. Филлипс высказал догадку, что существует такой уровень конкуренции, занимающий промежуточное положение между совершенной конкуренцией и монополией, когда инновации стимулируются максимально. Из этого можно сделать вывод о существовании в каждой конкретной отрасли какого-то вполне определенного размера фирм, при котором их инновационная активность максимальна. Однако исследования по определению таких размеров не проводились, что предопределяет перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

Известны и другие научные концепции, раскрывающие инновационный мотив интеграции и корпоратизации экономики. Так, Мюллер и Тилтон [15] обосновали идею о том, что НИОКР на определенной стадии развития отрасли являются барьером на вход в нее, способствуя появлению больших промышленных лабораторий [6]. Команор [8] связывал рост затрат на инновации, которые обеспечивают стабильность рыночного положения, с дифференциацией производимой продукции.

Широко изучались вопросы влияния инновационной деятельности на последующий экономический рост и увеличение производительности труда. Обзоры этих исследований можно найти в работах Надири [16], Кеннеди и Тирлуора [12], а также Грилличеса [11]. Многие исследователи пришли к соглашению, что вклад НИОКР в экономический рост и производительность труда положителен, статистически значим и высок [17].

В любом случае наиболее вероятным источником технического прогресса являются крупные корпорации, так как они находятся в лучшем положении с точки зрения прибыльности, обладают большими финансовыми возможностями. В свою очередь, вложения в НИОКР — одна из основных причин роста компаний, а следовательно, и увеличения их прибыльности. Так, Фримен обнаружил, что новые заводы, построенные в 1968–1970 гг., часто по размеру в четыре–пять раз превышали заводы, построенные в 1950–1952 гг. Рассмотрев 31 инновацию производственного процесса в данной отрасли, он открыл, что две трети инноваций стоили более 1 млн долл. каждая, причем на многие инновации было затрачено более 5 млн долл. [9]. Понятно, что в этих условиях надеяться на полноценную рыночную конкуренцию не приходится в силу огромных, неподъемных для большинства мелких и средних компаний затрат на инновации.

Кроме того, по мере укрупнения компаний возникает мощный синергетический эффект от инновационной деятельности, происхождение которого связано с исключением нерационального дублирования затрат на НИОКР конкурирующими фирмами в случае их интеграции. Данный эффект детально исследован отечественным экономистом В. Байнёвым [1, с. 31], который на расчетном примере наглядно показал, что инновация, неэффективная на каждом из множества отдельных предприятий отрасли в условиях конкурентно-рыночной среды, дает положительный эффект при объединении двух и более предприятий в бизнес-систему. При этом совокупный эффект от внедрения инновации в отрасли быстро растет по мере дальнейшей интеграции компаний. Иными словами, конкурентно-рыночная среда в условиях становления инновационной экономики порождает *специфический вид трансакционных издержек, связанных с потерями от дублирования затрат на НИОКР конкурирующими фирмами и тем самым существенно снижающих эффективность функционирования рыночного механизма.* Экономия на этих издержках в условиях стремительного удорожания НИОКР, на наш взгляд, и есть главная предпосылка интеграционных процессов в современной экономике.

Отсюда следует, что одной из ключевых причин корпоратизации экономики технологически развитых стран — быстрого роста концентрации капиталов и прибыли под контролем крупных и сверхкрупных корпораций — является необходимость перехода к инновационной экономике. Иными словами, *инновационная экономика — это экономика крупных и сверхкрупных корпораций, а отнюдь не малых и средних форм хозяйствования, как это нам навязывают наши западные конкуренты.* И с этой точки зрения *создание крупных холдингов в белорусской экономике, взявшей курс на модернизацию и переход к инновационным факторам развития, выглядит вполне оправданным.*

Возвращаясь к историческим аспектам интеграционной динамики, отметим, что первая волна слияний и поглощений осуществлялась по принципу *горизонтальной интеграции*, т. е. практически в каждой из отраслей вскоре господствовали монополии. Однако, как это известно из курса экономической теории, монополии создают также и негативные последствия для общества в целом. Поэтому, спохватившись, государства стали вмешиваться в этот процесс посредством совершенствования антимонопольного законодательства. Таким образом, вторая волна слияний и поглощений носила характер уже вертикальных слияний и диверсификации, а в отраслях стали доминировать несколько компаний. Данная волна интеграционных процессов положила начало так называемой *вертикальной интеграции*, т. е. объединению звеньев единой цепочки создания стоимости в одну корпорацию.

В дальнейшем в рамках интеграционной доктрины развития можно выделить и другие волны слияний и поглощений, например, слияния конгломератного типа 60-х–70-х годов прошлого века, что явилось следствием ужесточения антимонопольного законодательства и ограничения главным образом горизонтальной интеграции. Это было время смены технологического уклада, развития телекоммуникаций и электроники, поэтому интеграционные процессы касались, как правило, этих отраслей. Далее, в 80-е годы прошлого столетия, напротив, неудачи конгломератных образований были обусловлены потерей гибкости в управлении, ростом бюрократических издержек и аналогичными причинами. В то время компании, как правило, избавлялись от непрофильных активов, оставаясь лидерами в своих основных видах деятельности. Слияниям и поглощениям 90-х годов характерна сверхконцентрация капиталов, фокусирование интеграционных процессов в финансовой сфере.

В настоящее время мировая экономика тяготеет к созданию и быстрому росту крупных и сверхкрупных именно вертикально интегрированных корпораций. Это подтверждается эмпирическими данными. Если обратиться к группировке кор-

пораций США по концентрации капитала и прибыли, то увидим, как в период 1970–2005 гг. неуклонно и методично укреплялись доминирующие позиции крупнейших, вертикально интегрированных структур с капиталом более 1 млрд долл [5]. Так, если в 1970 г. крупные вертикально интегрированные корпорации обладали 48,8 % совокупного капитала и 51,9 % совокупной прибыли, то в 2005 г. их доля поднялась, соответственно, до 83,2 и 86 % [5].

Дело в том, что горизонтально интегрированные и конгломератные монополии оказываются неэффективными из-за быстрого роста бюрократических издержек. Кроме того, существенным фактором их неэффективности является то, что, реализуя один из этапов единой цепочки передела сырья в конечную продукцию, они попадают в зависимость от поставщиков ресурсов, которые через неуклонный рост цен на свою продукцию имеют возможность «взять за горло» всю цепочку. Поэтому данная модель интеграции чревата угнетением обрабатывающих и выпускающих производств, а значит, склонна к сырьевым перекосам экономического роста. Кроме того, она порождает парадокс «необоримой инфляции» — чем эффективнее работают обрабатывающие и выпускающие производства, тем больше у них прибыли. Следовательно, сырьевые компании, располагающиеся в самом начале единых цепочек создания стоимости, получают возможность еще больше взвинчивать цены и тарифы на свою продукцию, порождая самовоспроизводящуюся инфляцию.

Сегодня рядом российских экономистов (см., например, [5]) вертикальная интеграция рассматривается как магистральное современное развитие технологически развитых стран. Государственно-корпоративный капитализм — такое определение экономики вертикально-интегрированных образований с элементами горизонтальной интеграции предлагает С. Губанов. В связи с этим нельзя не упомянуть сформулированный им «закон о вертикальной интеграции», в соответствии с которым промежуточные звенья цепочки создания стоимости должны работать с нулевой рентабельностью (то есть быть интегрированными в единую компанию), что позволит всей системе работать слаженно и быть максимально эффективной. Таким образом, по его мнению, в технологически развитых странах «безраздельно господствует именно экономика вертикальной интеграции» [5].

Возвращаясь к вопросу создания корпоративной экономики в Беларуси, осуществим попытку проанализировать то, насколько целесообразно создание белорусских холдингов и какому принципу — горизонтальной или вертикальной интеграции — оно больше соответствует.

Как это было показано выше, одной из основных целей организации вертикально-интегрированных структур является объединение полного цикла производства наукоемкой продукции, что в рамках горизонтальной или конгломератной интеграции затруднено, а зачастую и невозможно. С другой стороны, может быть проблематичным и создание чисто вертикально интегрированных структур, особенно в странах, вынужденных импортировать сырье.

В связи с этим в Беларуси полным ходом идет создание смешанных холдингов: как по принципу горизонтальной, так и по типу вертикальной интеграции. В состав многих из них входит большое число производственных предприятий и организаций, научные, проектно-конструкторские, строительные, ремонтные и пусконаладочные организации, субъекты товаропроводящих сетей на зарубежных рынках, а также социальная инфраструктура. Например, в холдинговую компанию на базе завода «Горизонт» вошло 11 дочерних предприятий, включая ООО «Мидеа-Горизонт», институт цифрового телевидения «Горизонт», частное производственное унитарное предприятие «Аэстон Горизонт», завод БЕЛИТ, частное строительное унитарное предприятие «Горизонт-проектстрой», торговый дом «Горизонт», частное торговое унитарное предприятие «Горизонт Логистик» и завод электроники и бытовой техники «Горизонт».

В рамках данной статьи автором не ставится задача дать оценку эффективности функционирования отечественных холдингов, поскольку для этого понадобилось бы отдельное полноценное исследование. Тем не менее хотелось бы отметить, что даже беглый взгляд на состав и структуру многих белорусских холдингов заставляет серьезно задуматься об истинных причинах и целях их создания. Возникают множественные вопросы, например, о том, насколько соответствуют наши холдинги целям и задачам создания вертикально- или горизонтально-интегрированных образований, функционирующих в мире.

По определению С. Губанова, вертикальная интеграция — это воспроизводственная интеграция науки, добывающих и обрабатывающих производств со специализацией на выпуске конкретных видов конечной наукоемкой продукции [5]. Из данного определения ясно, что создание вер-

тикально-интегрированных холдингов в рамках только нашей страны не представляется возможным в силу недостаточной развитости добывающих производств. Поэтому целесообразно создание совместных вертикально-интегрированных структур с дружественными странами, прежде всего входящими в ЕЭП и ТС, а также в ЕврАзЭС и СНГ. Разумеется, речь идет в первую очередь о российско-белорусских либо казахстанско-российско-белорусских вертикально-интегрированных структурах.

На данный момент в Беларуси достаточно успешно действует ряд совместных предприятий, которые с известными оговорками можно назвать прообразами будущих российско-белорусских холдингов. Однако активность российско-белорусских отношений по созданию совместных холдингов, увы, находится в сфере горизонтальной интеграции (МАЗ–КаМАЗ, Гомсельмаш–Ростсельмаш и др.), что позволяет частично решать задачи укрепления положения на рынке, однако не обеспечивает возможности интегрировать полный цикл создания наукоемкой продукции.

Для Беларуси, не позволившей разрушить свою промышленность бездумными рыночными реформами, целесообразна интеграция белорусских обрабатывающих и выпускающих производств с российскими и казахстанскими компаниями, функционирующими на ранних стадиях создания стоимости, в частности, в сырьевом и добывающем секторах. Да и наши партнеры при этом получили бы шанс уйти-таки от позорной для нынешней технотронной эпохи сырьевой модели.

Таким образом, холдинги, созданные по принципу вертикальной интеграции и вобравшие в себя единые цепочки продуцирования наукоемкой продукции целиком, действительно могли бы стать локомотивами, способными вытянуть экономику Беларуси, России, Казахстана и других стран бывшего СССР на принципиально иной, инновационный, соответствующий нынешней технотронной эпохе уровень. При этом важно сделать следующее принципиально важное замечание — указанные вертикально интегрированные структуры должны быть образованы *не на основе классического принципа слияний и поглощений, а преимущественно по типу* ***комплементарного взаимодополнения****, которое следует рассматривать в качестве принципиально нового, прогрессивного принципа интеграции, наиболее полно соответствующего коллективистскому мировоззрению наших братских народов.* Тем более сегодня для этого имеется необходимая нормативная правовая база — Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве — своей статьей 32 прямо предписывает, что участвующие в нем страны *обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств.*

Литература

1. Байнёв, В. Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию / В. Ф. Байнёв, В. Т. Винник; под общ. и науч. ред. В. Ф. Байнёва. – Минск : Право и экономика, 2009. — 114 с.

2. В Беларуси уже зарегистрировано 45 холдингов // официальный сайт новостного агентства Afn.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://afn.by/news/i/170971. — Дата доступа : 12.02.2013.

3. Владимирова, И. Г. Слияния и поглощения компаний // Корпоративный менеджмент. Официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/03.shtml. — Дата доступа : 22.01.2013.

4. Гавриленко, А. Холдинги в системе транснациональных корпораций и особенности их функционирования в Беларуси // Экспорт и импорт [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.expert-eco.com/files/files/holding /exp_imp_gavrilenko.pdf. — Дата доступа : 12.01.2013.

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

6. Мортон И. Камьен, Нэнси Л. Шварц. Структура рынка и инновации: обзор // Journal of Economic Literature. — 1975. — № 1. — С. 453.

7. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия : 3-е изд. / Й. Шумпетер — М.: Экономика, 1995. — 540 с.

8. Comanor W.S. Market Structure, Product Differentiation, and Industrial Research // Quart. J. Econ. — 1969. — 77(3). — May/June. — P. 392–398.

9. Freeman, C. Chemical Process Plant: Innovation and the World Market // Nat. Inst. Econ. Rev. — 1968. — 45. — August. — P. 29–57.

10. Galbrait, J. R. American capitalism. — Boston : Houghton-Mifflin, 1952. — ChVII. — 620 p.

11. Griliches, Z. Research Expenditures and Growth Accounting // Science and technology in economic growth; Edited by B. R. Williams. — New York : Random House, 1966. — P. 112–158.

12. Kennedy, C. Surveys in Applied Economics: Technical Progress / C. Kennedy, F. Thirwall // Econ. J. — 1972. — 82(325). — March. — P. 11–72.

13. Lillienthal, D. Big business : A new era. — New York: Harper, 1953. — 285 p.

14. Markham, J. W. Market Structure, Business Conduct, and Innovation // Amer. Econ. Rev. Part II. Supplement. — 1965. — 55(2). — May. — P. 323–332.

15. Mueller, D. C. Research and Development. Costs as a Barrier to Entry / D. C. Mueller, J. E. Titlon // Can. J. Econ. — 1969. — 2(4). — Nov. — P. 570–579.

16. Nadiri, M. I. Some Approaches to the Theory and Measurement of Total Factor Productivity; A Survey // Journal Econ. Lit. — 1970. — 8(4). — Dec. — P. 1137–1177.

17. National Science Foundation // Papers and proceedings of a colloquium: research and development and economic grows/productuvuty. — 1972. — P. 72–303.

18. Phillips, A. Concentration, Scale and Technological Change in Selected Manufacturing Industries 1899–1939 // Journal Ind. Econ. — 1973. — 87(1). — Feb. — P. 520–527.

19. Phillips, A. Technology and market structure: A study of the aircraft industry. — Lexington, Mass. : Heath, Lexington Books, 1971. — 233 p.

20. Rosenberg, N. Technology and American economic growth. — New York: Harper&Row, 1972. — 233 p.

21. Sherer, F. M. Research and Development Resource Allocation Under Rivaly // Quart. J. Econ. — 1967/57(3). — Aug. — P. 359–394.

22. Sherer, F. M. Size of firm, Oligopoly, and Research: A Comment // Can. J. Econ. Polit. Sci. — 1965. — 31(2). — May. — P. 256–266.

23. 45 холдингов // «Белгазета». Официальный сайт. — № 34(859). — 27 августа 2012. Бизнес-тренд [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belgazeta.by/ru/2012_08_27/business/24723/. — Дата доступа : 22.01.2013.

Материал поступил в редакцию 12.03.2013

Методический подход к определению необходимости проведения мероприятий по реструктуризации предприятий

Иванова Татьяна Валерьевна,
аспирант кафедры международной экономики Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт» (г. Киев, Украина)

В статье предложен методический подход для проведения оценивания необходимости внедрения реструктуризационных мероприятий на предприятии. Представлена шкала оценивания полученных результатов, которая позволяет руководству предприятия принять обоснованное решение об актуальности реализации мероприятий по реструктуризации. На основе разработанных методических рекомендаций проведен анализ исследуемых машиностроительных предприятий, определена потребность в формировании и внедрении реструктуризационных мероприятий.

The article offers the methodical approach to evaluating the necessity of implementing the restructuring measures in the enterprises. The scales for estimating the receives data is given, which provides the enterprise administration to make a grounded decision on urgency of the restructuring measures. Based on the elaborated methodical recommendations, the engineering enterprises were analyzed, the need in elaborating and implementing the restructuring measures was defined.

Введение

В связи с развитием экономических отношений перед предприятиями возникло много новых проблем, одной из которых является необходимость своевременно адаптироваться к рыночным условиям, она может быть реализована путем проведения их реструктуризации.

Различные теоретические и методические аспекты проведения мероприятий по реструктуризации предприятий рассмотрены в работах зарубежных и украинских ученых, таких как: М. Д. Аистова [1], А. С. Афонин [2], С. Б. Довбня [3], А. Ю. Ерофеев [4], Г. В. Карпинская [5], С. В. Климчук [6], А. И. Ковалев [7], Н. М. Куприна [8], Л. О. Лигоненко [9], Е. Н. Скляр [11], О. А. Терещенко [12], Ю. О. Терлецкая [13] и др. Однако по результатам проведенного анализа моделей, которые представлены в научной литературе для оценивания состояния предприятия и обоснования необходимости проведения реструктуризации, выяснено, что одним из недостатков существующих подходов является то, что при анализе результатов деятельности предприятий не понятно, когда необходимо принимать управленческие решения, что ставит данную проблему в разряд актуальных.

Своевременное определение руководством предприятия необходимости изменений на предприятии предотвращает углубление кризисных явлений и содействует повышению уровня эффективности деятельности путем осуществления соответствующих структурных преобразований [4, с. 11].

На наш взгляд, целесообразно рассмотреть ряд вопросов, которые связаны с необходимостью внедрения мероприятий по реструктуризации предприятий, которые недостаточно освещены. В связи с этим основной целью статьи является разработка методического подхода к определению необходимости проведения мероприятий по реструктуризации предприятий.

Основная часть

С целью выявления необходимости реструктуризации предлагаем исследовать основные показатели деятельности предприятий, установить тенденции и закономерности, которые, в свою очередь, могут стать основой для обоснования целесообразности проведения реструктуризации.

Для расчетов показателя необходимости реструктуризации машиностроительных предприятий предлагаем воспользоваться формулой:

$$П_{нр} = \sum_{i=1}^{n} X_n \times K_n, \quad (1)$$

где $П_{нр}$ — показатель необходимости реструктуризации предприятия;

n — количество показателей;

X_n — показатели деятельности предприятия;

K_n — коэффициенты весомости каждого из показателей.

Разработка адаптированного к специфике машиностроительных предприятий инструментария для оценивания уровня необходимости проведения мероприятий по реструктуризации основывается на целесообразности решения следующих задач:

1) определение перечня показателей, которые являются довольно информативными с точки зрения проведения реструктуризации машиностроительных предприятий;

2) обоснование выбора возможных интервалов моделирования типов состояния предприятия, которые бы позволили однозначно идентифицировать ситуации как такие, что отвечают довольно невысокой необходимости проведения реструктуризации; целесообразность разработки и внедрения мероприятий по реструктуризации; необходимость в неотложной реализации реструктуризационных мероприятий.

Важным условием выбора основных показателей для проведения анализа является то, что они должны характеризовать важные сферы деятельности предприятий. Также выбор показателей обусловлен тем, что они должны охватывать основные аспекты деятельности предприятия (ликвидность, финансовую стойкость, прибыльность, оборачиваемость и т. п.), не должны дублировать друг друга.

Показатели прибыльности и финансовой стойкости, которые предлагается использовать для оценивания необходимости проведения мероприятий по реструктуризации машиностроительного предприятия, и их характеристика представлены в табл. 1.

Для оценивания деловой активности исследуемых предприятий предлагается использовать показатели, которые приведены в табл. 2.

Предлагается для оценивания ликвидности предприятия применять показатели, которые приведены в табл. 3.

Учитывая то, что не все показатели имеют одинаковую весомость в оценивании необходимости проведения реструктуризации предприятий, предлагаем определить наиболее весомые показатели и рассчитать их коэффициенты весомости на основе экспертного оценивания с помощью так называемого метода рангов.

Во время реализации этого метода эксперты должны осуществить прямое оценивание важности каждого показателя по шкале относительной значимости в диапазоне значений оценок от 1 до 10. Причем экспертам разрешено выставлять оцениваемым показателям не только целые, но и дробные значения оценок, а также одинаковые оценки одинаково важным показателям. Для определения значений коэффициентов весомости оцениваемых показателей используются следующие формулы [10, с. 34]:

$$M_i = \sum_{j=1}^{m} M_{ij} / \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} M_{ij}, \quad (2)$$

$$M_{ij} = R_{ij} / \sum_{i=1}^{n} R_{ij}, \quad (3)$$

где R_{ij} — абсолютное значение оценки весомости i-го показателя, которое определено за 10-балльной шкалой j-м экспертом;

n — количество показателей;

m — количество экспертов, которые принимали участие в проведении экспертизы;

M_i — коэффициенты весомости показателя.

Дальше на основании полученных коэффициентов весомости определяют влиятельные показатели, для которых выполняется условие:

$$M_i > 1/n, \quad (4)$$

Поскольку $\sum M_i = 1$, то после исключения менее влиятельных показателей коэффициенты весомости оставшихся показателей пересчитывают согласно формуле [10, с. 35]:

$$M_{io} = M_i^0 / \sum_{i=1}^{k} M_i^0, \quad (5)$$

где M_i^0 — показатель необходимости реструктуризации предприятия;

k — количество наиболее влиятельных показателей.

С учетом проведенных исследований предлагается в выборку показателей для оценивания целесообразности реструктуризации включить следующие коэффициенты:

1) коэффициент рентабельности продукции ($K_{рп}$) – для отображения возможностей руководства предприятия контролировать себестоимость реализованной продукции, которая имеет особую ценность во время определения возможностей развития исследуемого предприятия;

2) коэффициент рентабельности собственного капитала ($K_{рск}$) – во-первых, для отражения

Таблица 1 — Показатели прибыльности и финансовой стойкости для оценивания необходимости проведения мероприятий по реструктуризации машиностроительного предприятия

№ п/п	Название показателя	Характеристика показателя
1	Коэффициент рентабельности продукции	Характеризует прибыльность производственно-коммерческой деятельности предприятия от основной деятельности
2	Коэффициент рентабельности собственного капитала	Показывает величину выручки в каждой денежной единице собственного капитала
3	Коэффициент автономии	Определяет удельную долю собственных средств в общей стоимости имущества предприятия
4	Коэффициент фондоемкости продукции	Отображает объем основных фондов, необходимых для выпуска единицы конечной продукции
5	Коэффициент обновления основных фондов	Характеризует интенсивность введения в действие новых основных средств
6	Коэффициент чистой прибыли	Отображает величину чистого дохода, полученного предприятием на денежную единицу чистого дохода от реализации продукции
7	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Показывает, какое количество вовлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств предприятия

Таблица 2 — Показатели деловой активности, которые используются для оценивания необходимости проведения мероприятий по реструктуризации машиностроительного предприятия

№ п/п	Название показателя	Характеристика показателя
1	Коэффициент оборачиваемости активов	Отображает, сколько денежных единиц реализованной продукции приходится на одну денежную единицу активов
2	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Характеризует количество вовлеченных средств, которые подлежат возврату
3	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает количество оборотов дебиторской задолженности
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Отображает скорость оборота вложенного собственного капитала
5	Коэффициент оборачиваемости основных средств	Характеризует эффективность использования предприятием основных средств

Таблица 3 — Показатели ликвидности, которые предлагается использовать для оценивания необходимости проведения мероприятий по реструктуризации машиностроительного предприятия

№ п/п	Название показателя	Характеристика показателя
1	Коэффициент общей ликвидности	С помощью данного показателя осуществляют общее оценивание платежеспособности предприятия и выявляют, сколько денежных единиц текущих активов предприятия приходится на количество денежных единиц текущих обязательств
2	Коэффициент текущей ликвидности	Показывает, какая часть самых ликвидных активов может быть при необходимости погашена немедленно
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена за счет объема денежных средств в кассе или приравненных к ним других активов (денежных средств на расчетных счетах в банках и краткосрочных денежных вложений)

общего уровня прибыльности предприятия на основе привлечения собственного капитала, во-вторых, для определения степени эффективности использования собственного капитала;

3) коэффициент чистой прибыли ($K_{чп}$) — как отображения конечного результата деятельности предприятия;

4) коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{сзс}$) — как индикатор финансовой устойчивости предприятия, который отображает зависимость предприятия от внешних инвесторов и кредиторов;

5) коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) — как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде, что позволяет определить долю краткосрочных обязательств, которые предприятие может погасить в ближайшее время, не ожидая оплаты дебиторской задолженности и реализации других активов.

С точки зрения достаточного количества информации предложенная выборка показателей отвечает поставленным задачам по внедрению мероприятий по реструктуризации машиностроительных предприятий. Также она предоставляет возможность для расчета показателей с применением традиционных форм бухгалтерской отчетности, удовлетворяет требованиям ориентации на публичную отчетность предприятий. С целью проверки ее информативности (отсутствия дублирования информации) нами проведен корреляционный анализ связи между предложенными показателями (табл. 4).

Для определения тесноты связи между показателями использована шкала Чеддока [10, с. 68], которая представлена в табл. 5.

Согласно шкале Чеддока, связь между показателями можно интерпретировать как слабую и умеренную. При таких условиях отсутствуют основания для отсеивания любого из предложенных показателей, а их информативность можно считать высокой.

После проведения анализа предложено в качестве формулы для расчетов показателя необходимости реструктуризации на предприятиях использовать:

$$П_{нр} = 0{,}176 \times K_{рп} + 0{,}223 \times K_{рск} + 0{,}225 \times K_{чп} + \\ + 0{,}190 \times 1 / K_{спв} + 0{,}186 \times K_{ал}, \quad (6)$$

где 0,176; 0,223; 0,225; 0,190; 0,186 — весомость наиболее влиятельных показателей деятельности предприятий.

Также для разработки инструментария необходимо определить систему интерпретации полученных оценок предложенного показателя. Использование логического метода в объединении с эмпирическими исследованиями на примере машиностроительных предприятий позволило в качестве такой системы предложить следующую (табл. 6).

На основе предложенной методики рассчитаны показатели необходимости проведения реструктуризации для исследуемых машиностроительных предприятий г. Киева за 2008–2012 гг. в динамике (табл. 7).

В результате проведенных исследований следует отметить, что на исследуемых предприятиях сложилась следующая ситуация:

– на ГАКХ «Артем» значение показателя колебалось в пределах от 0,878 в 2011 г. (минимальное значение) до 1,391 в 2009 г. (максимальное значение). Поскольку показатель в 2008 г. и 2009 г. превышал значение 1,0, то это указывает на необходимость формирования мероприятий по реструктуризации;

– на ПАО «НТК “Электронприбор”» значение показателя колебалось в пределах от 1,186 в 2008 г. до 1,576 в 2012 г., можно также утверждать о необходимости проведения реструктуризации;

– на ПАО «Томак» показатель имел значение выше 1,0 в период с 2010 г. до 2012 г., что также указывает на необходимость внедрения реструктуризационных мероприятий;

– на ПАО «ТОДАК» в период с 2010 г. до 2012 г. показатель принимал значение от 2,203 до 2,762 соответственно, что указывает на стабильное положение предприятия.

Выводы

Предложенный подход к оцениванию необходимости проведения реструктуризации позволяет руководству предприятия принять взвешенное управленческое решение относительно разработки и внедрения реструктуризационных мер на предприятии.

Научная новизна данного исследования состоит в разработке методических рекомендаций для определения необходимости проведения мероприятий по реструктуризации предприятий. Перспективы дальнейших исследований состоят в изучении вопросов, которые связаны с определением направлений реструктуризации предприятий.

Литература

1. Аистова, М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. — М. : Альпина Паблишер, 2002. — 287 с.

Таблица 4 — Коэффициенты корреляции между показателями выборки показателей для определения необходимости проведения мероприятий по реструктуризации

Показатель	$K_{рп}$	$K_{рск}$	$K_{чп}$	$K_{сзс}$	$K_{ал}$
Коэффициент рентабельности продукции ($K_{рп}$)	1				
Коэффициент рентабельности собственного капитала ($K_{рск}$)	0,270822	1			
Коэффициент чистой прибыли ($K_{чп}$)	–0,150146	0,030325	1		
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{сзс}$)	–0,126958	–0,140709	–0,1848774	1	
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)	0,332585	0,426050	–0,1308088	–0,100026	1

Таблица 5 — Система интерпретации тесноты связи между показателями согласно шкале Чеддока

Уровень тесноты связи	Характеристика плотности связи
0,10–0,30	слабая
0,30–0,50	умеренная
0,50–0,70	заметная
0,70–0,90	высокая
0,90–0,99	довольно высокая

Таблица 6 — Система интерпретации результатов значений показателя для определения необходимости проведения мероприятий по реструктуризации машиностроительных предприятий (предложено автором)

Диапазон значений	Характеристика группы
больше 1,8	Предприятие стабильное, есть возможности для дальнейшего эффективного развития, не нуждается в разработке и внедрении мер по реструктуризации.
от 1,0 до 1,8	Предприятие имеет относительно стабильное положение. Значения показателя указывают на необходимость формирования реструктуризационных мероприятий для избегания ухудшения ситуации на предприятии.
меньше 1,0	Предприятие имеет крайне нестабильное положение, характеризуется высокой степенью неопределенности. Целесообразно проведение неотложных мероприятий по реструктуризации предприятия.

Таблица 7 — Результаты расчетов показателя необходимости проведения реструктуризации для исследуемых машиностроительных предприятий (рассчитано автором)

Название предприятия	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
ГАХК «АРТЕМ»	0,969	1,391	0,892	0,908	1,125
ПАО «НТК «Электронприбор»	1,186	1,236	1,373	1,487	1,676
ПАО «Томак»	0,990	0,935	1,233	1,365	1,123
ПАО «ТОДАК»	1,371	1,468	2,203	2,431	2,362

2. Афонін, А. С. Технологія реструктуризації підприємства / А. С. Афонін, В. П. Нестерчук. — К. : Вид. Європейського ун-ту, 2002. — 72 с.

3. Довбня, С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности: монография / С. Б. Довбня. — Днепропетровск : Наука и образование, 2002. — 312 с.

4. Ерофеев, А. Ю. Реструктуризация бизнеса: опыт и подходы российских компаний [Электронный ресурс] / А. Ю. Ерофеев, Р. В. Протасевич. — 2006. — Режим доступа к ресурсу : http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/surveys/Survey_Report_Rus.pdf.

5. Карпінська, Г. В. Діагностування підприємств виноробства при здійсненні їх реструктуризації / Г. В. Карпінська, А. І. Ковальов // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ: Зб. наук. праць: статті. — Одеса, 2008. — Вип. 31. — С. 153–158.

6. Климчук, С. В. Финансовая реструктуризация предприятий пищевой промышленности Украины : Состояние и перспективы / С. В. Климчук. — Симферополь : ООО «Ди Ай Пи». — 2007. — 360 с.

7. Ковалев, А. И. Управление реструктуризацией предприятия / А. И. Ковалев. — К. : АВРИО, 2006. — 367 с.

8. Куприна, Н. М. Теоретико-методологические основы проведения импаритетной реструктуризации промышленных предприятий / Н. М. Куприна // Экономика Крыма : Научно-практический журнал. — Симферополь : ТНУ, 2011. — № 3 (36). — С. 241–243.

9. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. — К. : КНТЕУ, 2001. — 580 с.

10. Подольская, М. Н. Квалиметрия и управление качеством / М. Н. Подольская. — Тамбов : изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. — 80 с.

11. Скляр, Е. Н. Теоретические основы проведения социально ответственной реструктуризации промышленного предприятия в кризисных условиях / Е. Н. Скляр, К. В. Швыгова // Вестник Брянского государственного технического университета. — Брянск : Издательство БГТУ, 2009. — № 4(24). — С. 107–112.

12. Терещенко, О. О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 82–90.

13. Терлецька, Ю. О. Реструктуризація як спосіб реформування підприємства / Ю. О. Терлецька // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — Ужгород, 2008. — Вип. 26. — С. 127–130.

Материал поступил в редакцию 20.02.2013

Перспективные направления инвестирования в Республике Беларусь

Сенько Анна Николаевна,
доктор экономических наук, заведующая кафедрой менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Раскрыты методологические аспекты анализа перспективных направлений инвестирования в национальной экономике. Предложена структурно-логическая модель инновационно-инвестиционного процесса. Обоснованы перспективные направления инвестирования в Республике Беларусь.

The article reveals the methodological aspects of analysing the promising investment areas in the national economy. It also offers structural and logical model of innovation and investment processes; grounds the perspective directions of investing in Belarus.

Введение

В национальной экономике инвестиционные процессы определяют качественную основу социального развития и устойчивость экономического роста. Правительством Республики Беларусь поставлена задача в ближайшие 3 года создать 200 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, которые позволят получить дополнительный экономический эффект от модернизации предприятий и производств. Согласно данным Министерства экономики Республики Беларусь, возможный дополнительный эффект определяется тем, что вклад в обеспечение роста ВВП новых рабочих мест может составить 2–3 %. Кроме того, инвестирование в модернизацию производства способствует повышению конкурентоспособности продукции в обрабатывающей промышленности, что позволит в стратегическом периоде наращивать сложно-технологичный экспорт. Темпы роста добавленной стоимости в промышленности Республики Беларусь в 2013 году планируются на уровне 108,5 %, в сельском хозяйстве — 106 %, в строительстве — 108 %, в сфере услуг — 110,5 %. К 2015 году добавленная стоимость на одного занятого должна составить не менее 22 тысяч долларов США, что сопоставимо со странами Восточной Европы. При этом наибольшая величина добавленной стоимости ожидается в металлургическом производстве: на одного работающего в 2013 году — 37 тыс. долларов США, а к 2015 году — 43,8 тыс. долл. США. Целенаправленное создание современных эффективных производств на определенных территориях способно повысить показатель ВРП и устранить проблему диспропорциональности развития регионов Республики Беларусь. В частности, в целях социально-экономического развития регионов Правительством Республики Беларусь на 2013 год планируется организация новых производств: 13 — в Брестской, 23 — в Витебской, 20 — в Гомельской, 17 — в Гродненской, 18 — в Могилевской и 13 — в Минской областях. Реализация в соответствующих масштабах инвестиционных проектов по созданию производств вызовет устойчивые трансформации в территориальной и отраслевой структуре инвестиций.

Начиная с 1990-х годов рыночные условия хозяйствования изменили характер воспроизводственных процессов под воздействием требований повышения отдачи производственных ресурсов и эффективности менеджмента. Поэтому решение таких значимых для национальной экономики задач, как рост производительности труда и повышение добавленной стоимости, осуществляется путем внедрения в производство прогрессивных ресурсосберегающих технологий. Как следствие, реализация проектов по модернизации производств реструктуризации предприятий и созданию новых высокопроизводительных рабочих мест приведет к изменению технологической структуры инвестиций. Следовательно, поиск эффективных путей решения поставленных задач связан с необходимостью исследования факторов интенсивного развития экономики, определяющих прогрессивность структурных изменений инвестирования исходя из приоритета

национальных интересов, выражаемых в повышении социальных стандартов жизни, конкурентоспособности национальной экономики и формировании материальной основы для устойчивого экономического роста.

Методологические аспекты анализа направлений инвестирования

Сложившиеся в настоящее время методологические подходы к исследованию факторов и источников развития производственных объектов базируются преимущественно на положениях теории управления инвестициями и концепций экономического роста. С их помощью разработаны принципы принятия инвестиционных решений на различных уровнях управления экономикой. Например, на микроуровне данные принципы позволили создать основу проектно-ориентированного стратегического менеджмента, их реализация отражается в выборе направлений инвестирования субъектами хозяйствования, характеристиках качественных преобразований структуры производственных объектов и системы межэлементных взаимодействий в экономической среде. Совокупность инвестиционных решений на макроуровне обеспечивает выработку взаимосвязанных мер, методов, форм воздействия на производственные объекты и экономику в целом. Структурированные по целям, видам и срокам, они определяют инвестиционную политику. При этом объекты государственной инвестиционной политики распределены по иерархическим уровням: макроуровень (национальная экономика, сектор экономики, регион) и микроуровень (хозяйствующие субъекты).

Ориентирами формирования государственной инвестиционной политики выступают количественные и качественные характеристики макроэкономической динамики, в которой агрегированно отражаются показатели развития и взаимодействия производственных структур.

Прогрессивность развития национальной экономики определяется по признакам скорости достижения устойчиво положительных социально-экономических результатов, отдачи от используемых ресурсов общества и распространения эффективных форм производственно-технической деятельности в системе управления (табл. 1).

Содержание таблицы показывает, что формы экономического развития сформированы исходя из различия условий и возможностей по приобретению конкурентных преимуществ в условиях рыночной среды.

В ситуации ограниченности потенциала и внутренних источников для эволюционного развития, а также низкой отдачи производственных ресурсов в процессе создания продукции приоритетным направлением является инвестирование в науку, научные исследования и разработки, наукоемкие продукты, которые обеспечивают и активизируют инновационный процесс. В практическом аспекте инновация считается состоявшейся, если она реализовалась на рынке продукции или услуг.

Открытия, ноу-хау, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы, информационные технологии, концепции и научно обоснованные предложения и рекомендации органам управления по проблемам социально-экономического развития и др., определяемые как существенный научный результат, имеют не только самостоятельную значимость для науки, но и приобретает рыночную ценность. Иначе говоря, научная продукция, имеющая стоимость, получает рыночную оценку лишь после прохождения инновационного этапа. Это условие ориентирует инвестиционную политику в сфере производства по направлению создания высокотехнологичного конкурентоспособного комплекса обрабатывающих отраслей, использующего инновации и обеспечивающего связь со сферой науки. При этом создаются дополнительные предпосылки для решения важных задач государственной инвестиционной политики, например:

– стимулирование высокоэффективных инвестиций в отраслях и производствах, относимых к V и VI технологическим укладам, что изменяет структуру финансирования инвестиций в сторону увеличения доли собственных источников и способствует накоплению субъектами хозяйствования внутренних инвестиционных ресурсов;

– формирование прогрессивной структуры экспорта с преобладанием высокотехнологичной, инновационной и наукоемкой продукции, отличающейся высокой добавленной стоимостью;

– повышение в структуре капитала производственных предприятий доли нематериальных активов как фактора, снижающего риск недружественного поглощения в ситуации кризиса;

– стимулирование процесса модернизации производств на новой инновационной технологической основе, роста их эффективности и конкурентоспособности;

– создание предпосылок для расширения источников финансирования инвестиций внутри экономики Республики Беларусь, привлечения

Таблица 1 — Формы и характеристики экономического развития

Признак	Форма экономического развития	Критериальные характеристики
Скорость достижения социально-экономических результатов в национальной экономике	эволюционная	Постепенное накопление количественных изменений, фиксируемых в показателях экономического роста
	революционная	Быстрый переход к качественно новому экономическому состоянию, отражаемому в уровневых изменениях социальных стандартов, пространства и условий хозяйственной деятельности
Местоположение источников развития	экзогенная	Основные источники развития находятся вне экономических объектов и формируются во внешней экономической среде
	эндогенная	Источники развития создаются во внутренней среде экономических объектов как отражение их конкурентных преимуществ
Эффективность использования ресурсов общества	экстенсивная	Результат развития преимущественно соответствует или сопоставим с объемом привлекаемых для его получения ресурсов, отдача которых невысока или отсутствует. Воспроизводятся сложившиеся формы производственно-технической деятельности
	интенсивная	Результат развития значительно превосходит объем использованных ресурсов, что обеспечивает их высокую отдачу. Появляются качественно новые элементы, изменяющие формы производственно-технической деятельности

Источник: разработка автора

зарубежных инвестиций в сферу науки и наукоемких производств.

Однако, организуя инвестиционную деятельность в инновационном направлении, экономический субъект сталкивается проблемами, которые ограничивают их способность к внедрению и использованию инвестиций. К числу основных проблем относятся:

– доступность получения инноваций;

– сложность оценки эффективности инноваций в рамках конкретного производства;

– определение перспективы реализуемости инновации (коммерческой ценности);

– финансирование инноваций.

Возникновение данных проблем вызывается различными факторами, для выявления и устранения которых требуются адаптированные к их особенностям инструменты. Например, проблема доступности инноваций может быть вызвана факторами не только защиты интеллектуальной собственности (патентование, лицензирование, соглашение о защите и использовании прав интеллектуальной собственности), но и удержания конкурентных преимуществ конкретными субъектами хозяйствования (условия ноу-хау, коммерческая тайна, соглашение о конфиденциальности).

Проблемы оценки эффективности инноваций и коммерческой ценности обусловлены спецификой их создания и распространения. В частности, во-первых, затраты на инновацию осуществляются в одной сфере, но основной эффект может проявляться во многих других сферах. Во-вторых, лаг времени между осуществлением затрат на инновацию и получением положительного эффекта от нее в ряде случаев значительно превышает период окупаемости инвестиций в традиционные производства и материальные объекты.

Проблема финансирования инноваций связана преимущественно с факторами инвестиционного риска. Сложность количественной оценки коммерческой ценности и эффективности инноваций вследствие неопределенности результата приводит к ограниченности источников их финансирования. Стратегические инвесторы, выбирая позицию избегания риска, как правило, ужесточают требования к периоду окупаемости и величине «премии за риск», что существенно влияет на показатели эффективности инновационного инвестирования [1].

Процесс, часто называемый «заимствованием инноваций», способен дать только краткосрочный эффект в экономике. В стратегическом же периоде он поддерживает преимущественно экстенсивную форму экономического развития. Поэтому в странах мира, ориентированных на инновационные факторы в социально-экономическом развитии, включая Республику Беларусь,

стимулируется создание собственных инноваций. Для финансового обеспечения данного процесса формируются специальные инвестиционно-финансовые структуры (например, венчурные фонды, инновационные фонды). Они оказывают прямую поддержку научных и инновационных структур, создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью, разрабатывающих ресурсосберегающие технологии и т. п. Кроме того, в мировой практике для развития научной сферы как условия существования инновационной деятельности и инновационных факторов используется механизм государственно-частного партнерства, при котором активно используется благотворительная деятельность, функционируют специфические сообщества и структуры, называемые «бизнес-ангелами» [2].

Поэтому при анализе перспективности направлений инвестирования приоритет имеют факторы, формирующие научную и инновационную сферы, которые непосредственно поддерживают процесс создания собственных инноваций (рис. 1).

Как следует из представленной на рис. 1 схемы, инвестирование в национальную науку и научную деятельность позволяет создавать собственные инновации, которые, согласно результатам современных исследований, обеспечивают интенсивную форму экономического развития. Кроме того, целенаправленное инвестирование в научную сферу позволяет получить прямой экономический эффект, который складывается из прибыли от лицензионной деятельности, прибыли от внедрения изобретений, патентов, ноу-хау, прибыли от продаж научной и наукоемкой продукции, создаваемой в научных организациях.

Анализ направлений инвестирования в Республике Беларусь

Как показывает практика хозяйствования, при многоукладной экономике с рыночно ориентированным планированием при определении направлений инвестирования, обеспечивающих достижение стратегических целей социально-экономического развития, доминанта принадлежит методам косвенного регулирования инвестиционных процессов. Их значимость определяется необходимостью государственного регулирования современной экономики и темпами модернизации национального производства. По данным Национального статистического комитета, в 2011 году инвестиции в приобретение машин, оборудования, транспортных средств выросли по сравнению с 2010 годом на 19,6 % и составили 40,1 трлн рублей (44,2 % общего объема инвестиций). На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 60,5 % этих инвестиций. Из импортного оборудования 20,8 % приобретено на территории Республики Беларусь. Основной объем инвестиций в основной капитал в 2011 году приходился на обрабатывающую промышленность (28,4 % от общего объема инвестиций), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг потребителям (21,1 %), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (13,2 %). Так, согласно статистическим данным, в январе–сентябре 2011 г. инвестиции в приобретение машин, оборудования, транспортных средств выросли по сравнению с январем–сентябрем 2010 г. на 16,7 % и составили 21,9 трлн рублей (40,1 % общего объема инвестиций). На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 58 % этих инвестиций. Из импортного оборудования 22,1 % приобретено на территории Республики Беларусь. На начало 2012 года в Республике Беларусь организациями государственной формы собственности использовано 27,7 трлн рублей инвестиций в основной капитал, или 116,3 % к уровню января–сентября 2010 г., в том числе организациями республиканской собственности — 13,6 трлн рублей (145,8 %), коммунальной собственности — 14,1 трлн рублей инвестиций (97,4 %).

Анализ сложившегося состояния инвестирования в Республике Беларусь

Имеются институциональные предпосылки для развития инвестиционных процессов. К числу основных предпосылок относятся:

– система преференций для коммерческих организаций с иностранными инвестициями (более длительные сроки формирования уставного фонда; более благоприятные условия при ценообразовании; отнесение заработной платы на себестоимость продукции в полном объеме; освобождение в течение 5 лет от налога на прибыль и некоторых других налогов и сборов для коммерческих организаций с иностранными инвестициями, созданных с 1 апреля 2008 года с местом нахождения в населенных пунктах с численностью населения до 50 тысяч человек);

– получение существенных льгот при осуществлении деятельности в свободных экономических зонах (СЭЗ);

– наличие Парка высоких технологий;

– выстроена система инвестиционных отношений на международном и региональном уровнях (Беларусь является участницей Вашингтонской

Рис. 1 — Структурно-логическая модель инновационно-инвестиционного процесса
Источник: разработка автора

Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими лицами других государств 1965 года, Конвенции об учреждении многостороннего агентства инвестиционных гарантий от 11 октября 1985 года, Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности 1993 года (Ашхабатское соглашение), Конвенции о защите прав инвестора 1997 года);

– наличие гарантий прав зарубежных инвесторов закреплены и в двусторонних соглашениях Республики Беларусь с различными государствами: на сегодняшний день Республикой Беларусь заключено около 60 договоров о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций, а также более 50 соглашений об избегании двойного налогообложения.

Ограничителями в реализации институциональных предпосылок для осуществления в требуемом масштабе инвестиционных процессов могут выступать, во-первых, рамки консолидированного годового бюджета страны, во-вторых, характер ситуационных изменений внешней экономической среды, требующих формирования благоприятного инвестиционного климата и контроля за позициями в кредитных рейтингах. Смысл любого суверенного кредитного рейтинга в целом сводится к оценке кредитоспособности и платежеспособности страны. И именно эта оценка влияет на мнения и выбор иностранных инвесторов относительно рискованности вложения средств в экономику. В мировой практике используется более 20 видов кредитных рейтингов, которые разрабатываются специализированными организациями на основании индивидуальных методик. Однако имеющими статус международных и наиболее авторитетных в бизнес-сообществе являются «Moody's», «Standard and Poor's» (S&P)

и «Fitch Ratings». Так, по существующим оценкам, в зарубежных странах около 75 % частных инвесторов формируют свои предпочтения на базе соответствующих рейтингов, а для институциональных инвесторов эта величина и вовсе является определяющей. Кроме того, согласно мнению экспертов «Standard & Poor's», рейтинги часто используются в процессе принятия связанных с рисками решений за пределами традиционных рынков капитала. Процесс рейтингования Беларуси международными рейтинговыми агентствами начался с августа 2007 года, когда компанией «Standard & Poor's» Беларуси впервые был присвоен суверенный кредитный рейтинг (B+ по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте, BB — по долгосрочным обязательствам в рублях и B — по краткосрочным обязательствам). Аналогичный рейтинг от агентства «Moody's» был присвоен на уровне B1. На протяжении последних 5 лет, включающих период мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, суверенный кредитный рейтинг Беларуси оставался на неизменном и довольно высоком уровне. Однако в связи с общим ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры в 2011 году проявились проблемы инвестиционного характера. На фоне снижения уровня золотовалютных резервов и сомнения международных рейтинговых агентств по достаточности источников для погашения имеющихся обязательств по внешнему долгу поспособствовали тому, что суверенный кредитный рейтинг Беларуси снизился сразу на две ступени — до уровня ниже инвестиционного (B– от «Standard & Poor's» и B3 от «Moody's»). При этом рейтинги были помещены в список на пересмотр с негативным прогнозом, означавшим высокую вероятность дальнейшего снижения рейтингов в краткосрочной перспективе. Рейтинговая ситуация улучшилась со 2 полугодия 2012 года благодаря предпринятому комплексу мероприятий по стабилизации ситуации в экономике и денежно-кредитной сфере, улучшению краткосрочных финансовых условий, росту международных резервов, замедлению инфляционных процессов и ослаблению давления на внутренний валютный рынок. Исходя из этого агентство «Standard & Poor's» улучшило прогноз по суверенному кредитному рейтингу с негативного до стабильного. Но это не означает, что в стране обеспечен устойчивый приток инвестиций. Пересмотр прогноза по рейтингу свидетельствует лишь о том, что дальнейшее снижение рейтинга остановлено. Поэтому важно в долгосрочной перспективе создать предпосылки для развития инвестиционного процесса и снижения инвестиционных рисков.

Для создания условий выхода субъектам хозяйствования на рынки Юго-Восточной Азии в 2012 году был подписан контракт на присвоение кредитного рейтинга с одним из крупнейших китайских рейтинговых агентств «Dagong Credit Rating». По результатам рейтингования в феврале 2013 года стране были присвоены первые кредитные рейтинги (BB+ для обязательств в национальной валюте и BB– для обязательств в иностранной валюте, прогноз по рейтингам — стабильный) [3].

Значения суверенных кредитных рейтингов кроме того, что являются индикаторами для инвесторов, могут использоваться для выявления проблемных областей в экономической системе и выработки мер инвестиционного характера по их устранению. Для их обоснования и выбора результативных инструментов управления инвестиционными процессами в стратегическом периоде целесообразно отдать приоритет сферам науки и инноваций (см. рис. 1). Долгосрочное вложение средств в эти сферы определяется как инновационное инвестирование.

Анализ инновационного инвестирования в Республике Беларусь предполагает, что требуется, во-первых, исследовать наличие и характеристики объектов для инвестирования в сфере науки, во-вторых, изучить состояние инновационной сферы с учетом ее взаимодействия с производством. Ключевыми сегментами сферы науки является фундаментальная наука, которая представлена фундаментальными исследованиями, включающими экспериментальные либо теоретические исследования, нацеленные на получение новых базовых знаний. В широком понимании категория «знание» включает полученную с применением научных методов и упорядоченную в соответствии с научными критериями информацию, имеющую социальную значимость и ценность, признаваемую обществом в целом. Поэтому в литературе «знание» часто трактуется как продукт фундаментальных исследований, воспринимаемый как общественное благо. Согласно данным Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), в современной экономике инвестиции в знания растут почти в два раза быстрее, чем инвестиции в основной капитал. Это отражает глобальную тенденцию по формированию экономики нового типа — «экономики знаний», основой развития которой служит интеллектуальный и инновационный потенциал [4]. Отсюда сфере науки отводится особая роль и придается

исключительная значимость в социально-экономическом аспекте. По данным Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, в Республике Беларусь в среднем в год разрабатывается 40–45 программ, имеющих фундаментальный характер. Их участниками преимущественно являются организации и учреждения НАН Беларуси, Министерства промышленности, Министерства образования, Министерства здравоохранения. Благодаря этому Республика Беларусь удерживает лидирующие позиции в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов, программных продуктов для ЭВМ, генетика и биотехнологии, экологическая устойчивость и радиационная безопасность. В Белорусском государственном университете информатики и радиоэлектроники функционирует специализированный центр по нанотехнологиям.

Результаты фундаментальных исследований используются в качестве научной основы при подготовке и выполнении заданий по прикладным исследованиям, которые ориентированы на получение новых знаний по решению важных для национальной экономики практических задач, в том числе — создание наукоемких технологий. Понятия «наука» и «инновации» взаимосвязаны. По образному выражению Ф. Махлупа, который впервые определил термин «экономика знаний, «наука — это превращение денег в знания, в свою очередь, инновации — это превращение знаний в деньги». В 2011 году белорусским научным и научно-производственным организациям перечислено по заключенным с зарубежными партнерами контрактам 57,9 млн долл. США (на 42 % больше по сравнению с 2010 годом) [5].

Прикладные исследования и разработки выполняются во всех типах организаций: в академических институтах, специализированных научно-исследовательских учреждениях, высших учебных заведениях, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделах предприятий. Разработки основаны на существующих знаниях, практическом опыте и нацелены на создание реализуемых в производственной деятельности продуктов, материалов, процессов, систем, методов, устройств, услуг, что входит в состав сферы инноваций и производства. Наиболее актуальные их направления координируются на государственном уровне с использованием методов программно-целевого управления и инвестиционной поддержки. Базой по внедрению наукоемких технологий служат 79 белорусских предприятий («Интеграл», «Планар», «Белшина» и др.). Внедрение инноваций в технологический процесс обеспечивает изменение уровня автоматизации технологических процессов. Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции в Беларуси за 2011 год составил 3,2 млрд долл. США. Государственным комитетом по науке и технологиям отмечается положительная динамика роста доли такой продукции в общем объеме товарного экспорта (с 3,9 % в 2008 году до 6,9 % в 2011 году). На 2013 год поставлена задача довести рост доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в Беларуси до 10 % [5].

Анализ инвестиционных процессов в сфере производства показывает, что существуют факторы, которые препятствуют их развитию. К числу основных факторов относится инфляция. Рост объемных показателей сопровождается обесцениванием накоплений предприятий, что уменьшает их собственные возможности для инвестирования. Поэтому инвестирование в объекты, требующие длительных сроков осуществления, снижается. В частности, по данным Национального статистического комитета, на начало 2012 года в незавершенном строительстве (без учета индивидуальных застройщиков и субъектов малого предпринимательства) находилось 14,2 тыс. объектов, временно приостановлено и законсервировано строительство 1891 объекта (на 1 июля 2011 г. — 1925 объектов). На долю объектов, строительство которых осуществлялось с превышением нормативных сроков продолжительности строительства (без учета временно приостановленных и законсервированных), приходится 34,1 %. Имеет место также негативная тенденция медленного обновления активной части основных фондов на инновационной основе. Основным источником финансирования инвестиций были: собственные средства предприятий (34,3 %), инвестиционные кредиты (30,5 %) и средства консолидированного бюджета (18,7 %). Возникшие проблемы отчасти объясняются тем, что инвестиционный процесс в 2010–2012 годах развивался инерционно, как реакция на высокие темпы промышленного роста предыдущего периода, и для его сохранения в экономике должны быть реализованы необходимые финансово-экономические предпосылки.

Выводы

Результаты исследования показывают, что для Республики Беларусь перспективными направлениями инвестирования могут стать следующие:

– научная и инновационная деятельность, обладающая способностью создавать востребованную обществом и рынком продукцию;

– производственная деятельность, для эффективного осуществления которой необходимы инвестиции для обновления, модернизации технико-технологичной базы на инновационной основе;

– деятельность, обеспечивающая создание и развитие инфраструктурных объектов, способных наращивать объем экспорта услуг и других видов нетоварного экспорта;

– формирование прогрессивной материально-технической основы развития строительной и социальной сферы.

Таким образом, инвестирование является для Республики Беларусь ключевым фактором сохранения конкурентоспособности национального производства и рассматривается как один из государственных приоритетов по его развитию.

Литература

1. National Bureau of Statistics Database [Electronic resource] / China. — Mode of access : www.stats.gov.cn. — Date of access: 03. 02. 2013 г.

2. Бовин, А. А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. — М. : Омега-Л, 2006. — 415 с.

3. Муха, А. Перспективы международных рейтингов Беларуси / А. Муха [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : http://nmbu.eu/news/express/3303/html. — Дата доступа : 28.02.2013.

4. Степаненко, Д. М. Инновационная политика Республики Беларусь / Д. М. Степаненко. — Минск : Право и экономика, 2005. — 283 с.

5. Краткий доклад о состоянии и перспективах развития науки по итогам 2011 года / под ред. И. В. Войтова, А. М. Русецкого. — Минск : ГУ «БелИСА», 2012. — 76 с.

Материал поступил в редакцию 08.03.2013

Совершенствование государственной инвестиционной политики Украины с учетом международного опыта

Орлова Наталья Сергеевна,
доктор наук государственного управления, профессор кафедры «Финансы»
Донецкого государственного университета управления
(г. Донецк, Украина)

Максимова Таиса Владимировна,
аспирант кафедры «Учет и аудит»
Донецкого государственного университета управления
(г. Донецк, Украина)

Статья посвящена изучению инвестиционной политики в различных странах. В работе проведен анализ факторов, влияющих на эффективность инвестиционной деятельности; рассмотрены проблемы обеспечения благоприятного инвестиционного климата в государстве. Также изучены цели государственного регулирования иностранного инвестирования в принимающих странах. Определены условия, необходимые для активизации инвестиционных процессов. Сформулированы предложения по совершенствованию инвестиционной политики Украины с учетом опыта зарубежных стран.

The article studies the investment policy in different countries. It analyzes the factors affecting the efficiency of investment; considers the problems of providing a favorable investment climate in the country. Also, the objectives of governmental regulation of foreign investment in the host countries are studied. The conditions necessary for the investment processes are identified. The proposals for improvement of the Ukraine's investment policy based on the experience of foreign countries are formulated.

Постановка проблемы в общем виде

Для достижения стабильного социально-экономического развития экономика Украины нуждается в наращивании инвестиционных ресурсов, последовательном увеличении доли финансовых вложений в валовой внутренний продукт и улучшении структуры инвестиционных источников. Улучшение инвестиционного климата и повышения эффективности инвестиционных процессов являются одними из основных направлений государственной политики на современном этапе.

Практически все страны мира заинтересованы в осуществлении инвестиций, поскольку они способствуют появлению новых видов производства и даже целых отраслей, созданию новых рабочих мест, выпуску новых товаров и услуг и повышению качества уже выпускаемых товаров, образованию новых доходов для работников предприятий и государства. Мировой инвестиционный опыт свидетельствует, что одни только большие капиталовложения еще не гарантируют быстрого экономического роста. Важнейшую роль играют структура и качество инвестиций, человеческий капитал и технические знания.

Важным вопросом для Украины остается поиск и разработка механизмов привлечения средств населения для финансирования приоритетных экономических проектов посредством государственного гарантирования населению безопасности вкладов с учетом дивидендов (процентов) и уровня инфляции.

Анализ последних исследований и публикаций

Актуальность данной проблемы закономерно привлекает внимание многих отечественных и зарубежных экономистов, таких как С. Бочаров [1], Е. Волик, А. Гаврильчик, Н. Павлюкевич, Н. Юргель [2], Т. Мирзоева, О. Томашевская [3], О. Петерсон [8], А. Омельченко [9], Д. Прытин [12],

которые в своих трудах изучили проблемы государственного регулирования инвестиционной деятельности, особенности и характеристики инвестиционной привлекательности стран, определили перспективы развития инвестиционной деятельности в отдельных отраслях. Но для формирования эффективной экономики Украины актуальными остаются проблемы формирования и развития новых государственных механизмов улучшения инвестиционной среды, которые станут основой инвестиционного потенциала страны.

Общая цель

Цель статьи — разработать направления реализации государственной инвестиционной политики Украины, изучив опыт зарубежных стран в области государственного управления инвестиционной деятельностью, для повышения эффективности и развития экономики Украины в целом.

Изложение основного материала

Для разработки новых направлений реализации государственной инвестиционной политики Украины необходимо исследовать опыт зарубежных стран в данной сфере и, учитывая специфику развития экономической системы каждой из них, выявить механизмы государственного регулирования инвестиционной деятельности, приемлемые для Украины.

Инвестиционная сфера экономики Германии весьма специфична по сравнению с другими странами. Это связано с особой ролью банков, которую они в ней играют. Даже те институты, которые предназначены для обеспечения инвестирования посредством рынка ценных бумаг, подчиняются тому же законодательству, что и банки.

Основой для функционирования инвестиционных фондов в Германии служит закон об инвестиционных компаниях (KAGG), поскольку именно эти компании управляют инвестиционными фондами. По этому закону инвестиционные компании являются кредитными учреждениями и на них распространяются все законодательные нормы, относящиеся к кредитным учреждениям. Таким образом, управляющая компания подчиняется не только предписаниям KAGG, но и неизбежно более строгим нормам «Закона о кредитных учреждениях». Поэтому инвестиционные компании подлежат контролю со стороны Федерального ведомства по надзору за кредитными учреждениями.

Еще одной важной характеристикой немецких инвестиционных фондов является специфика их депозитариев — структур, на которые возложено ответственное хранение ценных бумаг и контроль за управляющими компаниями фондов. Депозитариями фондов могут быть только банки.

В результате по сравнению с англосаксонскими странами в Германии за счет выпуска акций финансируется заметно более низкая доля капиталовложений. По удельному весу капитализации в ВВП (20–25 %) Германия в 2 с лишним раза уступает США и в 5 раз — Великобритании. Большую часть потребностей крупных предприятий в долгосрочном капитале удовлетворяют банки. Другим результатом доминирующей роли банков и банковского законодательства в Германии стало то, что регулирование немецких инвестиционных компаний считается одним из наиболее строгих в мире, когда речь идет о законодательной защите интересов инвесторов [4]. Сегодня Германия характеризуется как государство со стабильной политической системой, в результате чего инвестиционная деятельность подвергается наименьшему количеству рисков и является безопасной.

Особенностью инвестиционной политики Нидерландов является то, что эта страна является одной из наиболее интегрированных в мировое хозяйство стран. В 90-е годы Голландия занимала девятое место в мировой торговле. Экспортная квота в настоящее время составляет до 60 % валового продукта. Огромную роль в национальной экономике играет участие страны в международном движении капиталов. Правительство страны нацелено на проведение активной инвестиционной политики.

Нидерланды привлекательны для иностранных инвесторов по целому ряду показателей: развитая инфраструктура, высокий уровень квалификации местной рабочей силы («качество» высшего образования, знание иностранных языков и т. д.), объем собственных зарубежных инвестиций, льготное торговое законодательство, низкие расходы по содержанию филиалов (стоимость аренды, электричества, газа и т. д.), политическая и экономическая стабильность в стране.

В Нидерландах запрещены или ограничены иностранные инвестиции только в национальные институты и секторы экономики, которые являются государственными (общественными) монополиями.

Благоприятному инвестиционному климату способствует то, что Нидерландами заключены договоры об избежании двойного налогообложения более чем с 60 странами [10].

Необходимо отметить, что 13 место в рейтинге инвестиционно привлекательных стран занимает Австрия [12]. Австрийская республика активно участвует в международном движении капитала. Ее стратегической задачей продолжает оставаться повышение привлекательности страны как одного из международных центров экономической, финансовой и предпринимательской активности для вложений австрийских и иностранных капиталов. Одной из основных целей вступления Австрии в ЕС является обеспечение масштабного притока зарубежных инвестиций. Оба процесса, связанные с экспортом и импортом капитала, увеличивают возможности доступа австрийских компаний к передовым технологиям, более дешевым и качественным компонентам производства, новым человеческим ресурсам.

Со вступлением в ЕС началось наращивание общего объема инвестиций в страну, хотя темпы их прироста были ниже средних показателей европейских стран [1].

Привлечению иностранных инвестиций в экономику Франции способствовали разгосударствление собственности, рост валовой прибыли хозяйствующих фирм, налоговые и кредитные льготы, невысокий уровень процентной ставки по кредитам и т. д.

Отношение Франции к иностранным инвестициям в целом доброжелательное, хотя позиции правительства время от времени менялись. Инвестирование иностранного капитала не допускается или ограничивается лишь в отдельных отраслях экономики, например в разработке недр, добыче полезных ископаемых, фармацевтической промышленности.

Одним из факторов притока иностранного капитала во Францию была монетаристская политика правительства в 90-х годах, в которой важную роль сыграло выгодное для страны регулирования процентной ставки. Одной из приоритетных задач правительства стало поддержание стабильного курса франка относительно американского доллара и немецкой марки путем жесткого контроля над инфляцией. Правительство Франции осуществляет жесткую политику регулирования иностранных инвестиций в стране в отношении государств, не являющихся членами ЕС. Франция имеет развитый финансовый рынок, по мощности и активности уступает только подобной институции США и Великобритании. В этой стране существует эффективная система поощрения как собственных, так и иностранных инвестиций, направленных на развитие приоритетных и ведущих отраслей промышленности [6].

В последние годы широко используются долгосрочные льготные кредиты под низкие проценты. В стране также существует преференциальный налоговый режим для предприятий, работающих в так называемых зонах предпринимательства Франции.

Таким образом, инвестиционный климат является достаточно благоприятным для иностранных инвесторов. Не существует каких-либо больших барьеров во вложении средств, перевода капитала за границу и т. д. Единственное препятствие — это сомнения французских властей по поводу увеличения зависимости от иностранного капитала. Это регулируется со стороны власти весьма серьезно.

К середине 1970-х годов экономика Швеции развивалась исключительно высокими темпами, уступая лишь Японии. Можно считать, что высокие темпы роста были в значительной мере достигнуты благодаря развитию шведских промышленных предприятий, которые уже на раннем этапе поняли важность присутствия на внешних рынках.

Стоит отметить, что сегодня экономике страны присуща очень высокая степень монополизации. В ведущих отраслях промышленности, судоходстве, банковском деле преобладают крупные концерны. Они находятся в тесной связи с крупными банками.

Высокий уровень концентрации промышленного производства и капитала в Швеции стал одним из важных факторов, который способствовал увеличению расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Шведские многонациональные компании входят в число предприятий с наиболее наукоемким производством в мире.

В международном сопоставлении налоговая нагрузка в Швеции является значительной, но доход, не подлежащий налогообложению, установлен в Швеции на достаточно высоком уровне (он почти равен средней заработной плате), поэтому значительная часть населения не платит налоги в пользу центрального правительства, а только в пользу местных и региональных властей. Таким образом, налоговая политика в Швеции нацелена на поддержку инвестиций с учетом социальных требований.

В проведении инвестиционной политики в Швеции участвует Агентство по привлечению иностранных инвестиций в Швецию (ISA) и Государственный инвестиционный венчурный фонд (Svedfund) [8].

США занимают первое место в мире по объему капиталовложений, которые ежегодно направляются в страну иностранными инвесторами.

По оценкам зарубежных экономистов, привлекательность американского рынка объясняется в первую очередь тем, что инвестиционная политика правительства США, которая стимулирует возможность создания стратегических альянсов с американскими компаниями в наиболее перспективных отраслях экономики, фактически не претерпела никаких изменений за последние несколько десятилетий и относится к числу наиболее прогрессивных.

Действующий инвестиционный режим характеризует высокая степень открытости, интересы иностранцев не нарушаются при решении спорных вопросов, фактически отсутствуют ограничения на перевод капиталов и прибыли за границу, в отдельных случаях предоставляется более льготный режим налогообложения и кредитования, и что наиболее важно — в стране существуют конкретные гарантии от экспроприации [5].

Для Украины интересна практика привлечения иностранных инвестиций в экономику стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Одной из восточноевропейских стран, которой удалось достичь значительных результатов в привлечении иностранного капитала через создание совместных предприятий, стала Венгрия. В Венгрии немало сделано для гарантий надежности и безопасности иностранных инвестиций, для чего заключено более трех десятков соглашений с соответствующими странами о взаимной защите инвестиций.

Успехов в привлечении иностранных инвестиций достигла и Польша. Особенностью польских совместных предприятий в первую очередь были небольшие размеры уставного капитала. В основном эти предприятия создавались на основе инвестиций, принадлежавших иностранным лицам польского происхождения. Создание совместных предприятий давало им право в течение первых трех лет деятельности не платить налоги, а потом либо ликвидироваться, либо функционировать на менее благоприятных условиях. Закон Польши о привлечении иностранного капитала в страну привел к ликвидации многих фиктивных совместных предприятий, однако способствовал привлечению в экономику более серьезных партнеров [9].

Оценивая инвестиционный климат России в целом по международным стандартам, можно констатировать, что практически по всем этим параметрам Россия уступает большинству стран мира.

Слабый приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику объясняется разногласиями между исполнительной и законодательной властью, наличием межнациональных конфликтов в самой России и войн непосредственно на ее границах, социальной напряженностью (забастовки, недовольство широких слоев общества ходом реформ), неблагоприятным для инвесторов законодательством, инфляцией, спадом производства и др. Российское законодательство нестабильно, коммерческая деятельность наталкивается на множество бюрократических преград.

Однако инвестиционный климат Российской Федерации имеет положительные черты, такие как богатые природные ресурсы, конкурентоспособная по стоимости рабочая сила, сочетание перспективных возможностей для инвестиций, характерных как для азиатских, так и для европейских рынков, повышение прозрачности, совершенствование систем контроля, наблюдения и отчетности, либерализация валютного регулирования, реформирование законодательной базы землепользования, совершенствование градостроительного законодательства, реформа технического регулирования, снижение налоговой нагрузки на экономику [2].

Итак, инвестиционная деятельность в России, хотя и может принести немалую прибыль, должна сопровождаться предварительным анализом ситуации, который позволит не потерять вложенные средства.

Инвестиционная политика Беларуси направлена на создание условий для сохранения высоких темпов инвестиций на благо населения и производства конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках. В настоящее время Республика Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса.

На международном уровне заключены следующие соглашения:

– международное право;

– более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения;

– порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций;

– Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (Конвенция MIGA);

– Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (ICSID);

– другие международные договоры [11].

С целью реализации дорогостоящих инвестиционных проектов внедряются новые формы инвестирования: концессии, проектное и венчурное финансирование, лизинг.

Необходимо отметить, что несмотря на меры, которые принимает руководство страны, в рейтинге инвестиционно привлекательных стран Беларусь занимает лишь 136 место из 211 стран, в то время как Украина занимает 107 место, а Россия — 130. Таков результат подготовленного Национальным Рейтинговым Агентством России исследования инвестиционной привлекательности стран мира [12]. Это обусловлено отрицательными чертами, которые присущи инвестиционному климату, среди которых основными являются: налоговое администрирование, контроль над ценами, сложность и неустойчивость нормативных актов, лицензирование и другие меры контроля, строгая отчетность перед государственными органами, сложность таможенно-тарифной системы, высокий уровень бюрократии, проблема доверия [2].

Изучение и использование опыта зарубежных стран в области государственного управления иностранными инвестициями имеет большое значение для развития и совершенствования государственного управления инвестиционной деятельностью в Украине.

Целью государственного регулирования иностранного инвестирования в принимающих странах является минимизация возможности захвата иностранными инвесторами господствующего положения в экономике указанных стран, обеспечение экономической безопасности страны путем закрепления норм поведения иностранных инвесторов в законодательных и подзаконных нормативных актах.

В условиях глобализации национальных экономик отмечается упрощение движения инвестиционных потоков между странами, формируются каналы передачи финансовых и материальных ресурсов, научно-технологических и организационно-экономических инноваций на новой информационной основе. Большинство стран мира направляют свои усилия на повышение инвестиционной привлекательности и увеличение объемов поступлений инвестиций в национальную экономику. Для Украины привлечение финансовых ресурсов, в том числе внешних, является особенно актуальным в связи с отсутствием достаточных собственных финансовых резервов для обеспечения устойчивого развития экономики.

Украина — это огромный рынок со значительным инвестиционным потенциалом. Преимуществами относительно перспектив привлечения иностранных инвестиций являются мощный внутренний рынок, имеющийся значительный промышленный и сельскохозяйственный потенциал, выгодное геополитическое расположение.

Совокупный объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Украину за все годы независимости, по данным Государственной службы статистики, на 1 января 2012 года составил 49,362 млрд долл. США, или 1084,3 долл. на душу населения. Инвестиции поступили из 128 стран мира. В десятку основных стран-инвесторов, на которые приходится свыше 83 % общего объема прямых инвестиций, входят Кипр, Германия, Нидерланды, Россия, Австрия, Великобритания, Франция, Швеция, Виргинские острова и США.

В 2011 году больше всего увеличился капитал инвесторов, зарегистрированных на Кипре — на 2,6 млрд долл. США. Кипр держит первенство по общему объему инвестиций, поступивших в Украину за все годы независимости, — 12,646 млрд долл. США, или 26 %. Прямые инвестиции из Украины в 2011 году были направлены на Кипр — 6342,5 млн долл. США, в Россию — 194,3, в Латвию — 87,9, в Польшу — 49,1, в Грузию — 31,1, на Виргинские острова — 25,8, в Казахстан — 25,2, в Молдову — 15,2, в Швейцарию — 9,3, а также в Германию — 9,2 млн долл. США.

Динамика инвестиций из Украины на Кипр изображена на рис. 1.

График демонстрирует стремительный рост прямых инвестиций из Украины на Кипр в начале 2008 года. В 2008 году начался мировой финансовый кризис, и тогда же Украина углубилась в политический и экономический кризисы. И именно тогда крупный бизнес начал вывод своих капиталов в оффшорные зоны, который продолжается и по сей день [7].

Кипр — это европейская страна с благоприятной налоговой системой, которая имеет широкую сеть подписанных договоров об избежании двойного налогообложения. В настоящее время наиболее популярными стали Международные Бизнес Компании и Холдинговые компании Кипра.

8 ноября 2012 г. Украина и Республика Кипр подписали Конвенцию об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы. Данная конвенция позволяет Украине взимать налоги с предпри-

Рис. 1 — Объем прямых инвестиций из Украины на Кипр [7]

ятий, зарегистрированных на Кипре, согласно украинскому законодательству — таким образом Украина отказалась от 30-летней практики предоставления налоговых льгот компаниям, зарегистрированным в данном государстве.

Улучшение инвестиционного климата и повышение эффективности инвестиционных процессов являются одними из основных направлений государственной политики на современном этапе. Инвестиционная сфера Украины характеризуется низкими темпами освоения капиталовложений. Итак, проблема формирования собственного инвестиционного потенциала и полноценного процесса воспроизводства производственных фондов является очень актуальной для Украины.

Инвестиционная привлекательность — это совокупность объективных и субъективных условий, способствующих или препятствующих процессу инвестирования национальной экономики на макро- и микроуровнях. Общей и основной целью повышения инвестиционной привлекательности экономики страны является активное привлечение прямых иностранных инвестиций, формирование положительного инвестиционного имиджа Украины в мире, а также позиционирование Украины как финансового, политического и бизнес-центра в Восточной Европе.

За последние 5 лет украинский финансовый сектор привлек наибольшее количество инвестиционных проектов (13 % от общего объема ПИИ в Украину). Фактически Украина занимает третье место как страна для ПИИ в финансовые услуги в Центральной и Восточной Европе после России и Польши (которые получили 18 % и 14 % проектов соответственно).

За последние 5 лет ключевыми инвесторами по количеству проектов в Украине были США (12 %), Германия (12 %), Россия (10 %) и Франция (8 %). Крупнейшими инвесторами в Украину по объему инвестиций в 2010 году были страны ЕС (54 %) и Россия (15,6 %) [3] (табл. 1).

Для привлечения большего количества инвестиций в страну следует сосредоточить внимание на таких факторах, как инфраструктура, стабильность и прозрачность, инновации.

Первый фактор предполагает, что для инвесторов, желающих инвестировать за рубеж, важнейшим критерием является транспортная и логистическая инфраструктуры. Для увеличения своей доли в инвестиционных проектах в Центральной и Восточной Европе Украина должна развить инфраструктуру и кластеры международного уровня.

В свою очередь инвесторы настаивают на том, что стабильность и прозрачность являются ключевыми факторами для реализации их инвестиционных проектов. Выходя за рамки текущих реформ, предложенных Международным валютным фондом, Украине необходимо улучшить свою фискальную стабильность, особенно в таких областях, как инвестиции и защита имущественных прав, развитие фондовых рынков и дерегуляция бизнеса. Инвесторы ожидают большей прозрачности в Украину, в частности уменьшение коррупции, бюрократии, сроков таможенного оформления и давления со стороны налоговых и других контролирующих органов. Существенным препятствием на пути инвестиционных потоков является информационная непрозрачность и низкая степень открытости национальной экономики (рис. 2).

Из приведенного рисунка можно сделать вывод, что экономика Украины в 2011 году была частично открытой (55 %).

В сфере инноваций инвесторы ожидают, что рост европейской экономики произойдет благодаря инновационным отраслям — IT-технологиям и экологически чистым технологиям.

Таблица 1 — Основные инвесторы в Украину [3]

Рейтинг	Страна	Проекты ПИИ (2006–2010)	Доля, %	Создание рабочих мест
1	США	22	12	213
2	Германия	21	12	728
3	Российская Федерация	17	10	510
4	Франция	14	8	358
5	Швейцария	11	6	1750
6	Польша	11	6	1900
7	Швеция	7	4	37
8	Австрия	7	4	17
9	Великобритания	7	4	550
10	Финляндия	6	3	146
	Другие	55	31	1251
	Всего	178	100	7487

Рис. 2 — Степень открытости экономики Украины в 2011 году
(составлено автором на основе Отчета о прямых иностранных инвестициях в Украину за 2011 год [3])

Сегодня для Украины пример формирования инвестиционной политики в странах Центральной и Восточной Европы и России, т. к. экономические реформы в этих странах начаты и завершены раньше, чем в Украине, в среднем на 3–6 лет.

Выводы

Таким образом, опираясь на опыт зарубежных стран, можно сделать вывод, что для развития инвестиционной деятельности и стимулирования экономики в целом в Украине необходимо принять ряд мер по улучшению инвестиционного климата страны. К таким мерам можно отнести: дальнейшее повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики; возобновление инвестиционного потенциала и развитие внутренних инвестиционных возможностей страны; усиление инвестиционной направленности банковской сферы; привлечение иностранного капитала; повышение эффективности инвестиционной деятельности государства и усовершенствования механизмов ее финансирования.

Подготовку и реализацию мероприятий по улучшению инвестиционного климата и привлечения иностранных инвестиций необходимо осуществлять в определенной последовательности, т. е. по следующим этапам: исследование инвестиционного потенциала Украины, выбор приоритетных отраслей и технологий, разработка способов привлечения инвестиций; реализация разработанной политики и контроль за ее выполнением.

Для достижения стабильности социально-экономического развития экономика Украины нуждается в наращивании инвестиционных ресурсов, последовательном увеличении доли капитальных вложений в валовой внутренний продукт, оптимизации направлений их вложения и улучшении структуры инвестиционных источников. Увеличение объема инвестиций в экономику Украины обеспечит ускорение социально-экономического развития регионов, приоритетных отраслей производства и экономики в целом.

Литература

1. Бочаров, С. Н. Инвестиционный климат Австрии [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://russmedia.net/modules/tinycontent0/index.php?id=8].

2. Инвестиционный климат Республики Беларусь и Российской Федерации : сравнительный анализ / Е. К. Волик, А. В. Гаврильчик, Н. В. Павлюкевич, Н. В. Юргель [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2956-2012-05 %20-29-02-51-45.

3. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну 2011 рік [Електронний ресурс] / Assurance / Tax / Transactions / Advisory // Ernst & Young. — 2011. Режим доступа : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf.

4. Инвестиционные фонды и механизм инвестирования в Германии [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.ereport.ru/articles/finance/geinvest.htm.

5. Иноинвестиции США. ВТО. Международный банк реконструкции и развития. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://geo2000.ru/data/n_amer/usa/12.htm.

6. Ковтун, Н. М. Государственная политика в сфере иностранных инвестиций: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.05 / Ковтун Наталья Михайловна. — Новосибирск, 2006. — 20 с.

7. Мірзоєва, Т. В. Прямі іноземні інвестиції в Україні : сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення / Т. В. Мірзоєва, О. А. Томашевська // Інвестиції : практика та досвід. — 2012. — № 6. — С. 12–14.

8. Оке Петерсон. Шведская парадигма развития : особый путь в европейском пространстве // Экономический журнал XXI. — 2004. — № 1. — С. 3–6

9. Омельченко, А. В. Инвестиционное право : учеб. пособие. — М. : Атика, 1999. — 176 с.

10. Портал внешнеэкономической информации Министерств экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/nl/about_nl/laws_ved_nl/invest_law_nl/.

11. Портал Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/mery.

12. Прытин, Д. Самые инвестиционно привлекательные страны [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/07/14/33356430.

Материал поступил в редакцию 11.03.2013

Концептуальные подходы к оценке эффективности банковских систем

Карчева Анна Тимофеевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (г. Киев, Украина)

В статье рассмотрены концептуальные подходы к оценке эффективности банковских систем, предложена многокомпонентная оценка эффективности, на основании принципов системно-синергетического подхода и успешности достижения целей «прибыльность–ликвидность–надежность», осуществлена оценка эффективности банковской системы Украины в соответствии с разработанными концептуальными подходами в докризисный и посткризивный периоды, предложены рекомендации о повышении эффективности развития банковских систем в современных условиях.

In the article are studied conceptual approaches to estimation of efficiency of banking systems, is suggested the multi-component estimation of efficiency based on the principles of system-synergistic approach and success of goals' achievement «profitability–liquidity–reliability», is estimated efficiency of the banking system of Ukraine according to the developed conceptual approaches in the pre-crisis and post-crisis periods, are suggested recommendations how to increase efficiency of development of banking systems under current conditions.

Функционирование любой экономической системы, включая банковскую систему и экономику в целом, направлено на повышение эффективности ее деятельности и обеспечение устойчивого развития. Снижение эффективности деятельности на макроуровне является одной из основных причин появления депрессивных явлений в экономике и возникновения кризисов. Для банков низкий уровень эффективности деятельности свидетельствует об ограниченных возможностях развития, низких конкурентных возможностях, повышенной чувствительности к рискам, неэффективном управлении активами и пассивами и в случае наличия тенденций к ухудшению может привести к серьезным проблемам в деятельности банков, а без своевременного принятия необходимых мер — к банкротству. Следовательно, деятельность банков и в целом банковских систем всегда должна характеризоваться достаточным уровнем эффективности, который все сложнее обеспечить в условиях высокой конкуренции.

Поскольку банковская деятельность является специфической сферой услуг, которая должна обеспечить эффективное перераспределение финансовых ресурсов между отдельными субъектами хозяйствования, видами деятельности, регионами и которая, в отличие от субъектов хозяйствования, связана с повышенными рисками и базируется в основном на заимствованных, а не на собственных средствах, то использование общепринятых подходов и методик для оценки эффективности деятельности отдельных банков и банковских систем имеет свои особенности.

Традиционно эффективность деятельности банков связывают с прибыльностью и оценивают с помощью таких показателей, как рентабельность активов, рентабельность капитала, чистая процентная маржа, чистый спред и т. д. В целом можно согласиться, что оценка текущей прибыльности деятельности отдельных банков является основным показателем оценки результативности их деятельности, но для объективной оценки эффективности функционирования и развития банковской системы необходимы дополнительные показатели с учетом результативности выполнения возложенных на нее функций и достижения поставленных целей, учитывая критерии динамического равновесия, финансовой устойчивости и стабильности.

Заметим, что в экономической литературе достаточно широко рассматривается понятие «эффективность». Большинство из определений рассматривают экономическую эффективность в количественном аспекте как меру результатив-

ности функционирования экономических систем. В менеджменте понятие экономической эффективности чаще всего связывают с концепцией будущих денежных потоков и их дисконтированием к текущей стоимости [5]. Заслуживают внимания и другие подходы, которые основываются на трудовой теории, где основным критерием эффективности выступает производительность труда; теории предельной эффективности; теории общего равновесия, т. н. эффективности по Парето [2].

По-новому рассмотреть понятие эффективности позволяет понимание того, что в реальной экономике существенную роль играют неопределенность, власть и определенные институты. В таких несовершенных условиях предлагается отказаться от статического критерия оценки эффективности (оценки равновесия) и перейти к динамическому критерию — оценить потери от расточительности в экономическом процессе [7].

Помимо вышеуказанных подходов к эффективности, зарубежные ученые (Х. Либенштайн, С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шалензи и другие) выделяют эффективность Kaldor-Hicks, Х-эффективность, эффективность алокативну, дистрибутивную, динамичную, продуктивную, оптимизацию функции социального обеспечения, полезную максимизацию и т. п.

Наиболее распространенным в экономической литературе является подход к трактовке экономической эффективности как соотношения результатов и затрат или инвестиций, так называемый результативно-затратный подход, сущность которого заключается в оценке результативности использования всех ресурсов, включая информационные.

В последнее время все большую популярность приобретает теория трансакционных издержек (англ. — transaction cost theory), авторами которой выступают такие ученые, как Р. Коуза, К. Ерроу, О. Уильям и другие. В основе этой теории лежит предположение, что любое действие в экономической системе, прежде всего, связано с затратами. На сегодня не существует единой точки зрения относительно определения и измерения трансакционных издержек. Мы придерживаемся позиции К. Ерроу, изложенной в его книге «Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов», где автор определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы (в нашем случае — банковской системы) и делает вывод, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже уровень трансакционных издержек и наоборот.

Следует заметить, что не существует единого мнения относительно зависимости уровня трансакционных издержек от масштабов деятельности. Считается, что принцип экономии на масштабах не следует распространять на все виды банковской деятельности, поскольку многие банковские услуги и продукты не могут анализироваться с точки зрения затрат. Банки могут повышать доходность за счет расширения клиентуры и диверсификации своей деятельности эффективнее, чем через увеличение своих размеров [8]. Заметим, что проведенные нами исследования трансакционных издержек для банковской системы Украины в разрезе групп банков подтверждают гипотезу о зависимости уровня трансакционных издержек от масштабов деятельности банков. Так, крупные 15 банков первой группы, активы которых составляют 63,5 % активов банковской системы Украины, имеют уровень трансакционных издержек значительно ниже (4,1 % от активов) по сравнению с малыми банками четвертой группы (115 банков — 10,2 % активов системы), трансакционные издержки которых составляют 5,4 %* (рис. 1).

Следует отметить, что Дж. Синки [6] наряду с оценкой эффективности затрат (операционная эффективность), базирующейся на теории трансакционных издержек, согласно которой банковская система является эффективной с точки зрения затрат, если позволяет минимизировать стоимость транзакций или стоимость проведения финансовых операций, предлагает оценивать эффективность размещения ресурсов и ценовую эффективность (информационную). Эффективность размещения ресурсов связана с вложением привлеченных и заемных средств в наиболее прибыльные инвестиционные проекты, т. е. характеризует результативность выполнения посреднической функции. Ценовая эффективность (информационная) означает способность котировок отражать реальную рыночную цену, в частности, объективно освещать рыночную капитализацию банков, их вложения в ценные бумаги, что позволяет инвесторам принимать обоснованные решения, поскольку рыночные цены служат индикаторами привлекательности финансовых инструментов.

В соответствии с принципами системно-синергетического подхода эффективность опера-

* Все показатели по банковской системе, включая таблицы и графики, приведенные в статье, рассчитаны автором по данным официального сайта Национального банка Украины, доступ с: <www.bank.gov.ua>.

Рис. 1 — Уровень трансакционных издержек в разрезе групп банков Украины, в % к активам

ций банковских учреждений должна отражать не только операционную эффективность каждого конкретного банка, но также и в целом эффективность системы, в которой (или благодаря которой) они функционируют. Это означает, что эффективность деятельности банка отражает как внутреннюю эффективность самого банка, так и эффективность банковской системы в целом, а последняя отражает собственную эффективность и макроэкономическую эффективность. При этом считается, что при всех прочих равных условиях разные по размерам финансовые посредники, функционируя в рамках большей национальной финансовой системы, способны использовать ресурсы более эффективно, чем если бы они функционировали в пределах небольшой системы. Поэтому отдельные финансовые посредники получают более высокие прибыли от функционирования в рамках большой системы, а посредники в малых финансовых системах несут определенные экономические издержки от небольших масштабов среды, где они функционируют [3, с. 71–96].

В результате сильная конкуренция (или меньшая рыночная концентрация) могут в определенной степени трансформироваться в большую экономию на масштабах деятельности для отдельных банков только в системах, превышающих определенный предельный уровень. При этом необходимым условием создания больших банковских систем является наличие мощной социально-экономической системы, основной составляющей которой они являются. Заметим, что банковская система Украины остается небольшой, ее активы составляют около 160 млрд долл., тогда как активы крупнейшего банка Великобритании HSBC — 2,3 трлн долл., то есть больше почти в 15 раз.

Достаточно распространенной является оценка эффективности банковской деятельности на основе анализа соотношения «риск–прибыль» с помощью декомпозиционного анализа рентабельности капитала (ROE), представленного как произведение мультипликатора капитала (МК) и рентабельности активов (ROA). Проведенный декомпозиционный анализ рентабельности капитала (ROE) банковской системы Украины свидетельствует (табл. 1), что основным фактором улучшения рентабельности банков в 2012 г. была маржа прибыли и мультипликатор капитала. По сравнению с докризисным периодом мультипликатор капитала (МК) снизился по банковской системе Украины с 8,61 до 6,66 благодаря увеличению капитала банков в результате выполнения программ капитализации в основном по результатам стресс-тестирования.

Заметим, что эффективность банковской деятельности должна не только решать проблему «риск–прибыль», а рассматриваться, основываясь на принципы системно-синергетического подхода, как многокомпонентная системная характеристика, которая предусматривает достижение банковской системой синергетического эффекта, который заключается в успешном достижении таких конфликтных целей, как «обеспечение стабильной прибыльной деятельности — поддержание на достаточном уровне ликвидности — обеспечение финансовой стабильности (минимизация рисков)» и обеспечение когерентных изменений в системообразующих компонентах, согласованности интересов всех заинтересованных сторон в стабильном развитии банковской системы и отдельных банков, обеспечении надлежащего выполнения функций и высокой конкурентоспособности. В соответствии с приведенным определением эффективность банковской системы включает следующие компоненты.

Таблица 1 — Декомпозиционный анализ рентабельности капитала (ROE), %

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Рентабельность капитала (ROE)	12,70	8,50	–32,50	–10,20	–5,27	0,45
Рентабельность активов (ROA)	1,50	1,00	–4,40	–1,50	–0,76	3,03
Мультипликатор капитала (МК), раз	8,61	7,77	7,64	6,84	6,81	6,66
Маржа прибыли (МР)	19,60	11,50	–6,04	–21,00	–10,52	6,93
Доходность активов (DA)	7,70	9,00	7,30	6,90	7,22	6,49

Рис. 2 — Динамика показателей эффективности банковского сектора Украины

1. *Достаточный и стабильный уровень прибыльности.* Заметим, что банковская система в течение 2009–2011 гг. была убыточной и только в 2012 г. обеспечила прибыльную деятельность. При этом банкам Украины становится все сложнее обеспечить достаточный уровень рентабельности из-за резкого снижения чистой процентной маржи и чистого спреда, что наблюдается в посткризисный период (рис. 2). По состоянию на 01.01.2013 г. чистая процентная маржа (4,51 %) и чистый спред (3,75 %) принимают самые низкие значения за период с 2000 года (рис. 2). Усложняется решение проблемы обеспечения стабильной прибыльной деятельности банков и постоянным ростом трансакционных издержек, которые за три последних года увеличились по банковской системе Украины с 4,2 до 4,4 %, что частично связано с развитием банков, внедрением новых продуктов и услуг, новейших технологий, в том числе связанных с дистанционным обслуживанием клиентов.

2. *Достаточный уровень ликвидности (L).* Ситуация с ликвидностью в банковской системе Украины улучшилась, о чем свидетельствует рост ликвидной подушки до докризисного уровня и положительное значение обобщающегося показателя ликвидности — динамического индикатора ликвидности, рассчитанного с использованием методов непараметрической статистики, которое для 2012 года составило 0,538 (для 2009 г. — 0,308) [4].

3. *Надежность (допустимый уровень риска) (RI)*, которую мы предлагаем оценивать с помощью индекса банковского риска, предложенного Ханнаном и Хануэком [6], который характеризует способность банковской системы поглощать убытки:

$$RI = [E(ROA) + CAP]/\ \sigma_{ROA}, \qquad (1)$$

где: *RI* — индекс банковского риска;

E(ROA) — ожидаемая рентабельность активов;

CAP — величина, обратная к мультипликатору капитала (МК);

σ_{ROA} — стандартное отклонение *ROA*.

Формула банковского риска является весьма важной, поскольку одновременно учитывает как величину *ROA* (общепринятый показатель доходности / эффективности), так и изменчивость *ROA* (стандартную степень риска в финансовой экономике) и, наконец, адекватность балансового капитала (*CAP*) — стандартная оценка безопасности и надежности отдельных банков и банковской системы в целом. Для банковской системы Украины в 2012 г. индекс банковского риска составил *RI* = 0,553 (в 2010 г. — 0,431), в докризисный период — *RI* = 2,06. Несмотря на положительную тенденцию повышения надежности банковской системы, риски продолжают оставаться высоки-

Рис. 3 — Уровень формирования резервов под активные операции банками Украины

Таблица 2 — Основные показатели развития банковской системы по отношению к ВВП, в %

Показатели	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Активы	84,5	98,9	109,7	99,6	92,2	90,6
Обязательства	74,3	82,0	83,8	73,5	68,4	68,4
Кредитный портфель	64,8	80,5	81,7	69,0	62,8	58,2
Балансовый капитал	9,8	12,1	12,6	12,6	11,8	12,1

ми, о чем свидетельствует удельный вес проблемных кредитов в кредитном портфеле, который по состоянию на 01.01.2013 г. составил 8,9 % (на 01.01.2012 г. — 9,6 %), и уровень сформированных резервов под активные операции банков — 11,2 % по отношению к активам (рис. 3).

4. *Стабильное развитие банковской системы (R).* Для его оценки используются как экстенсивные показатели (отношение балансовых показателей (капитал, активы, кредитный портфель, обязательства, средства юридических и физических лиц и т. д.) к ВВП), так и показатели, характеризующие уровень внедрения инновационных технологий и объем услуг, предоставленных с использованием новейших технологий. Данные, представленные в табл. 2, свидетельствуют о повышении надежности банковской системы (отношение капитала к ВВП в 2012 году возросло с 11,8 до 12,1 %) и сохранении высокой репутации и доверия, без которых невозможно обеспечить эффективное развитие в будущем.

5. *Эффективное взаимодействие банковской системы (W)* с системами более высокого порядка (макроэкономической, финансовой, в том числе и с государственными финансами), которое в значительной степени зависит от эффективности размещения ресурсов — направления привлеченных средств в наиболее рентабельные инвестиционные проекты, содействие осуществлению прогрессивных структурных сдвигов в экономике и ее развитию в соответствии с инновационно-инвестиционной моделью.

Для банковской системы Украины остается актуальной проблема улучшения взаимодействия банковской системы и экономики. Заметим, что в 2012 г. наблюдались низкие темпы роста реального ВВП в Украине (0,2 %) (в 2011 г. — 5,2 %, а в 2010 — 4,1 %) при низких темпах кредитования экономики. Кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования, увеличились за 2012 г. лишь на 4,9 % (в 2011 г. — на 14,3 %). Ухудшилась и структура кредитного портфеля, удельный вес долгосрочных кредитов по сравнению с предыдущим годом сократился с 51,7 до 48,4 % (рис. 4).

6. *Уровень конкуренции (K) в банковской системе* в значительной степени зависит от ценовой эффективности, а именно способности котировок отражать реальную рыночную цену, в том числе рыночную капитализацию банков, а также от наличия конкуренции в банковской системе, которая напрямую зависит от уровня концентраций. Существует много различных методов и подходов к оценке уровня конкуренции, основными из которых являются показатели концентрации: индекс HHI (Hirfindahl-Hirschman Index) Херфиндаля–Хиршмана, коэффициент концентрации k-банков, как правило, трех или пяти, по доле их активов на рынке, индекс Холла–Тайдмана, ин-

Рис. 4 — Удельный вес долгосрочных кредитов в кредитном портфеле банков Украины

декс энтропии и другие методы [1]. Расчет индекса HHI (Hirfindahl–Hirschman Index) Херфиндаля–Хиршмана для банковской системы Украины свидетельствует о низком уровне концентраций, по состоянию на 01.01.2013 г. HHI составил 471 % (на 01.01.2012 г. HHI = 426 %). В тоже время имеет место повышенная концентрация трех банков — 30,7 % (28 %).

С учетом вышеизложенного, компонентную оценку эффективности банковской системы (E) можно представить в таком формализованном виде:

$$E = \{ROA, \sigma_{ROA}, L, RI, R, W, K\} \qquad (2)$$

В соответствии с системно-синергетическим подходом и принципом когерентности банковская система считается эффективной при условии обеспечения эффективности за каждой составляющей.

Таким образом, с учетом сущности банковской деятельности, посреднической и трансформационной функций, которые выполняет банковская система, и, соответственно, системного подхода при оценке эффективности функционирования и развития банковской системы речь должна идти не только о результативности использования ресурсов, прежде всего финансовых — привлеченных, заемных и собственных, но и об их оптимальном размещении с учетом риска ликвидности и платежеспособности, доходности активных операций и минимизации рисков, возникающих при осуществлении банковских операций, а также о максимальном удовлетворении потребностей экономики и населения, то есть обеспечении эффективной деятельности при условии соблюдения банковской системой финансовой устойчивости и динамического равновесия.

Литература

1. Анисимова, А. И. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) /А. И. Анисимова, А. В. Верников // Деньги и кредит. — № 11. — 2011. — С. 53–62.

2. Березкин, В. Е. Гибридные адаптивные методы аппроксимации невыпуклой многомерной границы Парето / В. Е. Березкин, Г. К. Каменев, А. В. Лотов // Журнал вычислительной математики и математической физики. — 2006. — Т. 46. — № 11. — С. 2009–2023.

3. Глобализация и национальные финансовые системы / под ред. Дж. А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Маджнони; пер. с англ. — М. : «Весь мир», 2005. — 320 с.

4. Карчева, А. Т. Эффективность функционирования и перспективы развития банковской системы Украины; НАН Украины; Ин-т экон. и прогноз. — К., 2012. — 520 с.

5. Росс, Э. Формула розничной торговли / Э. Росс, К. Фипс // Вестник McKinsey. — 2004. — № 1 (Спец. вып.). — С. 2–11.

6. Синки, Дж. Мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых послуг / Джозеф Синки мл.; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.

7. Blaug, M. Is Competition Such a Good Thing? Static Efficiency versus Dynamic Efficiency / M. Blaug // Review of Industrial Organisation. — 2001. — Vol. 19. — № 1. — P. 47.

8. Plihon, D. Quel module de La bangue pour l'avernir? / D. Plihon // Les bangues: Nouveaux enjeux, nouvelles strategies. — P., 1998, — P. 161–175.

Материал поступил в редакцию 27.02.2013

Основные направления формирования новой стабилизационной модели денежно-кредитной политики

Саврадым Виктория Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент, докторант Национального университета государственной налоговой службы Украины (г. Ирпень, Украина)

В статье излагаются сущностные характеристики критериев эффективности денежно-кредитной политики центральных банков. Обосновывается необходимость изменения приоритетов денежно-кредитной политики в части изменения ее промежуточной цели на показатель реального ВВП. Предложена концептуально новая модель денежно-кредитной политики в целях обеспечения финансовой стабильности государства.

The article describes the essential characteristics of the central banks' monetary policy efficiency criteria. The necessity of changing the priorities of monetary policy in terms of changing its intermediate target to the real GDP index is grounded. A conceptually new model of monetary policy is offered in order to ensure the financial stability of the state.

Глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал важную роль вектора проводимой денежно-кредитной политики центральных банков как основного звена денежно-кредитной системы в обеспечении финансовой стабильности государства, нарушение которой ведет к серьезным неблагоприятным последствиям для реального сектора экономики и благосостояния общества.

Консервативный (ортодоксальный) взгляд на денежно-кредитную политику основан на гипотезе, согласно которой денежная стабильность является достаточным условием для финансовой стабильности. В рамках данной гипотезы аналитиками Национального Бюро экономических расследований США — Майклом Бордо, Майклом Дюкером и Дэвидом Уилоком — был проведен исторический анализ совокупных шоков ценовой и финансовой нестабильности, в результате которого авторы пришли к выводу, что «*монетарный режим, при котором имеет место совокупная ценовая стабильность, как правило, содействует достижению стабильности финансовой системы*» [11, с. 27].

Значительное влияние денежного рынка на реальный сектор экономики показала и монетарная теория. М. Фридмен и его последователи, проведя детальный эмпирический анализ, утверждают следующее [14]:

1) временной лаг циклов темпов роста денежной массы и реальных циклов в экономике составляет 6–7 месяцев;

2) в краткосрочном периоде изменения в реальном национальном доходе вызваны ростом предложения денег;

3) в долгосрочном периоде большая часть изменений номинального дохода поглощается изменением цен;

4) в долгосрочном периоде тенденции роста национального дохода в значительной степени определяются количеством используемых факторов производства.

Данные утверждения сводятся, по словам М. Фридмена, к «золотому правилу монетаризма»: ***правительство должно проводить предсказуемую денежно-кредитную политику с устойчивым ростом денежной массы в 3–5 % в год***.

Именно такой прирост денежной массы и вызывает деловую активность в экономике. В случае снижения темпа прироста нижеуказанного порога будет происходить падение и темпа прироста валового национального продукта; а при увеличении денежного предложения свыше 3–5 % в год ожидаемой реакцией станет раскручивание инфляции. Следовательно, учитывая, что «*инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства*» [10, с. 106], единственным эффективным способом борьбы с ней является ограничение темпов роста денежной массы.

Эффективность денежно-кредитной политики определяется ее способностью обеспечения достижения конечных целей и прежде всего поддержания устойчивого экономического роста при наличии ценовой стабильности и полной занятости в экономике.

Проблема выбора эффективной модели денежно-кредитной политики наиболее актуальна в том случае, когда государству необходимо адаптироваться к происходящим фундаментальным изменениям, связанным с наличием как внутренних, так и внешних факторов воздействия, а следовательно, появляется настоятельная потребность в эффективных решениях накопленных проблем.

Действенность денежно-кредитной политики и ее влияние на стабильность денежно-кредитной системы как структурного элемента финансовой стабильности в целом ***определяется*** следующими критериями:

1) режим денежно-кредитной политики;

2) институциональные характеристики денежно-кредитной политики.

1. Режим денежно-кредитной политики

Разработка принципов построения модели денежно-кредитной политики относится к заслугам нобелевского лауреата Яна Тинбергена. В соответствии с концепцией Я. Тинбергена денежно-кредитная политика характеризуется иерархией целевых переменных — конечная цель, промежуточная цель, тактические цели, инструменты политики центрального банка.

Соотношение денежно-кредитной политики и политики таргетирования — установленных целевых ориентиров денежно-кредитной системы — зависит от выбираемого параметра влияния. Таргетирование определенной величины — номинального якоря — стало формой для обозначения режимов денежно-кредитной политики (табл. 1.), дающей возможность кратко охарактеризовать их целевые ориентиры.

При выборе режима денежно-кредитной политики необходимо помимо стратегической цели ее проведения четко определиться с промежуточной целью, поскольку именно она предназначена для оперативного реагирования на возможное отклонение от заданного курса и предполагает точное и быстрое измерение выбранного параметра. Так, данные по процентным ставкам публикуются практически сразу, данные по денежным агрегатам — через две недели, а данные по ВВП рассчитываются ежемесячно и публикуются, соответственно, еще позже. Кроме того, данные по ВВП менее точны по сравнению с данными других параметров. Однако несмотря на кажущееся неудобство параметра ВВП, для процентных ставок и денежных агрегатов тоже существуют определенные трудности. Следовательно, нельзя определенно сказать, какую из данных переменных лучше выбрать в качестве промежуточной цели.

Все центральные банки, так или иначе, таргетируют стабильность денежной единицы. Выбор денежно-кредитного режима осуществляется с «*целью структуризации обязательств центрального банка относительно стабильности денежной единицы, урегулирования конфликтов между субъектами экономической политики, внутри монетарной власти и с целью эффективной (порождающей доверие) коммуникации с обществом относительно целей монетарной политики, механизмов принятия и реализации монетарных решений и последствий*» [1, с. 721].

Возможности действия механизма финансовой трансмиссии поставили вопрос адекватной реакции денежно-кредитной политики на изменения цен финансовых активов в ряд первостепенных проблем. Новый взгляд **на процесс денежно-кредитного управления ставит под сомнение эффективность режима инфляционного таргетирования и требует пересмотра целевого показателя денежно-кредитной политики**.

Дискуссии по вопросу включения цен финансовых активов в целевую функцию денежно-кредитного управления достигли кульминации в конце прошлого столетия и продолжают вызывать научные споры и способствовать проведению активных прикладных исследований в этой области [5, с. 130]. В общем вкладе в развитие эмпирического анализа ключевых взаимосвязей финансовых и денежных процессов особо выделяется исследование Клаудиа Борио и Филлипа Лоу [12], в котором авторы, говоря о параметрах финансовой стабильности и денежно-кредитного регулирования, расширяют круг возможных ценовых показателей денежно-кредитной политики, тем самым нанося удар по эффективности режима инфляционного таргетирования в целом и по потребительской инфляции как целевому показателю денежно-кредитной политики в частности.

Это подтверждают и результаты анализа, проведенного сотрудником Института экономики и прогнозирования НАН Украины Татьяной Кричевской, согласно которым в настоящее время происходит «*смещение приоритетов в проведении денежно-кредитной политики ведущих экономик с поддержания стабильно низкой инфляции к неким другим целям*» [6, с. 225] (не случайно в мандат ФРС США вошла цель обеспечения полной занятости).

Таблица 1 — Режимы денежно-кредитной политики центрального банка

Режим денежно-кредитной политики	Номинальный якорь
Традиционные режимы	
Таргетирование валютного курса	Курс национальной валюты
Монетарное таргетирование	Темп роста денежной массы
Таргетирование инфляции	Целевые среднесрочные показатели инфляции
Альтернативные режимы	
Таргетирование занятости Таргетирование номинального ВВП Фискальное таргетирование	Денежные власти принимают на себя обязательства по достижению альтернативных значений номинальных показателей или отказываются в целом от номинального якоря

Стоит отметить и эмпирический анализ влияния денежных шоков на реальный ВВП, проведенный белорусскими экономистами Василием Комковым и Юлией Абакумовой, результаты которого свидетельствуют о «*наличии положительной реакции реального ВВП на изменение денежного агрегата М3, которая достигает своего максимума с лагом в два месяца и исчезает через 6–8 месяцев*» [3, с. 16], что еще раз подтверждает теорию монетаристов и опровергает гипотезу об отсутствии краткосрочного влияния денег на реальный выпуск.

Таким образом, мы считаем, что *стратегической* целью денежно-кредитной политики должна оставаться цель поддержания стабильности национальной денежной единицы, а *промежуточной* целью — стабильный рост реального ВВП. *Приоритетом денежно-кредитной политики должно являться поддержание темпов прироста денежной массы в адекватном соотношении с приростом реального ВВП*.

Наш выбор показателя реального ВВП в качестве промежуточной цели обоснован тем фактом, что в отличие от номинального ВВП, выраженного в текущих ценах данного года, в реальном ВВП степень роста определяется реальным ростом производства, а не ростом цен. Именно реальный рост производства является фактором, позволяющим оценивать действительное состояние экономки, являясь ее основой, базисом, на фоне которого и в результате деятельности которого должен формироваться надстроечный (вторичный) элемент — финансовый рынок.

Искусственное раздутие «мыльных пузырей», как это произошло в США накануне финансового кризиса 2007–2008 гг., показало всю неустойчивость и шаткость финансового рынка если он не опирается и не учитывает состояние реального рынка. Стремление к большей капитализации активов реального сектора экономки на финансовом рынке негативно сказывается на процессе развития реального рынка, поскольку, несмотря на возможные последующие вливания в виде дивидендов, изъятия денежных средств из процесса производства провоцируют если и не образование финансового коллапса, то как минимум снижение темпов роста деловой активности. Любые «игры» на финансовом рынке должны быть полностью взаимосвязаны и подвластны возможностям реального сектора экономики. ***Реальный сектор экономики должен стать надежным фундаментом для дальнейшего экономического восстановления и развития***.

Мы также считаем, что темпы роста реального ВВП должны быть взаимосвязаны с темпом роста денежной массы. В основу нашего предложения легла и получила дальнейшее развитие теория монетаристов о стабильности скорости обращения денег, результатом которой является утверждение о непосредственной и предсказуемой зависимости между денежным предложением и номинальным ВВП. Согласно этой теории по сравнению с другими финансовыми и реальными активами стабильным спросом у физических лиц пользуются именно деньги. А количество желаемого их объема физическими лицами определяется уровнем номинального ВНП. Однако номинальный ВВП отражает уровень стоимость товаров и услуг с уже воздействовавшей на него инфляцией. Учитывая, что инфляция представляет собой денежное явление, реакцию «организма» на избыточный прирост денежной массы, для объективной оценки реального положения необходимо ее исключить из расчетной базы. Что опять приводит нас к показателю реального ВВП. При этом, если взять за основу «золотое правило» монетаристов и регулировать посредством денежно-кредитной политики денежное предложение в постоянном темпе от 3 до 5 % ежегодно, то всякое инфляционное расширение расходов ликвидируется само собой из-за недостатка средств.

Таким образом, ***выбор в качестве номинального якоря показателя темпа роста реального ВВП позволит обратить внимание правитель-***

ства и общественности на корень проблемы экономического развития государства, а не на ее последствия в виде роста инфляции и безработицы.

Нельзя выбрать единую денежно-кредитную политику, которая будет оптимальна для всех стран одинакового уровня экономического развития, поскольку так или иначе будут проявляться различия в зависимости от размеров, уровня развития и структуры финансового рынка. Также на денежно-кредитную политику будут воздействовать определенные временные лаги и степень независимости центрального банка.

2. Институциональная характеристика денежно-кредитной политики

Институциональная характеристика денежно-кредитной политики предусматривает раскрытие трех компонентов:

1) степень независимости центрального банка;

2) ответственность за проведение политики;

3) публичность проведения политики.

Степень независимости центрального банка

В настоящее время одним из институциональных условий для проведения эффективной денежно-кредитной политики является наличие вполне независимого центрального банка, призванного контролировать финансовую политику и не допускать к ней каких-либо политических манипуляций. Изначально предоставление независимого статуса центральному банку явилось институциональной реакцией в связи с падением Бреттон-Вудской системы и, как следствие, потери нормативного обеспечения денег и доверия.

В настоящее время не существует единого общепринятого определения независимости центрального банка. Так, например, по мнению российских ученых, к основным критериям независимости центрального банка можно отнести следующие [9]:

– назначение руководства, председателя или управляющего центральным банком;

– срок пребывания в должности управляющего и членов правления — чем больше срок, тем более независим управляющий центральным банком;

– взаимоотношения между центральным банком и правительством, законодательная ответственность центрального банка;

– процедура формирования денежно-кредитной политики;

– прямые указания органов государственной власти;

– законодательное ограничение кредитования правительства.

По мнению Дж. де Хаана и Г. Вант-Хага, к основным критериям определения степени независимости центральных банков относятся [15]:

– наличие открыто объявленного целевого ориентира денежной политики;

– степень вмешательства правительства или иных органов власти в процесс принятия решений центральным банком;

– порядок назначения должностных лиц в центральном банке.

Независимость центрального банка должна в первую очередь обеспечивать деполитизацию денежно-кредитной политики и эффективную защиту от попыток как государственных властей, так и иных политических кругов навязывания отдельных решений в этой области.

Одним из наиболее независимых считается Европейский центральный банк (ЕЦБ):

– ни ЕЦБ, ни национальные банки, ни кто-либо из ответственных лиц не в праве принимать инструкции от государственных институтов и органов власти ЕС или стран-членов союза;

– отсутствие явных количественных ориентиров в основной цели деятельности банка — поддержании стабильности цен — предоставляет ЕЦБ достаточную свободу в выборе оптимальной динамики инфляции и мер для достижения выбранных параметров.

При этом ЕЦБ формально не подотчетен ни одному государственному институту (несмотря на условия Маастрихтского соглашения).

Тем не менее существуют и отрицательные стороны в предоставлении независимости центральному банку, в частности, к ним относятся такие причины, как:

1) *переложение ответственности.* Чтобы располагать действительно независимым финансовым органом, по существу необходимо объединить все денежные власти, имеющие финансовые полномочия (например, органы власти, ответственные за бюджет, занимающиеся сбором налогом, борьбой с бюджетным дефицитом и др.), поскольку до тех пор, пока они разделены, существует определенная вероятность (иногда, к сожалению, подтверждаемая практикой) переложения ответственности друг на друга;

2) *зависимость от отдельных лиц.* В условиях функционирования независимого центрального банка цели и задачи (как, впрочем, и все остальное) денежно-кредитной политики попадают в зависимость от субъективного мнения отдельных лиц — руководителей, советников, — что, безусловно, увеличивает нестабильность, связанную со сменой руководства и отличающимися личными и профессиональными качествами этих лиц;

3) *лоббирование банковских интересов.* У независимого центрального банка естественным путем появляется тенденция придавать большое значение анализам, проводимым банкирами (или сообществом банкиров). А поскольку сообщество банкиров, прежде всего, обеспокоено состоянием финансового рынка, то центральные банки вынуждены уделять значительное внимание последствиям, которые их политика может иметь для кредита, и пренебрегать ее влиянием на деньги.

Также центральные банки не могут быть полностью независимы и в долгосрочной перспективе, поскольку банковская система является не только частью финансовой системы государства, но и частью его общей политической структуры. Даже если независимость центрального банка закреплена законом, никто не может гарантировать его неприкосновенность в части каких-либо изменений (даже в случаях гарантирования независимости центрального банка конституцией государства, поскольку в существующем правовом поле уже имеются прецеденты внесения в нее поправок).

В Украине усиление независимости в формате нового правового статуса Национального банка Украины (далее — НБУ) официально началось с момента принятия в 1996 году Конституции Украины, которой предусмотрено [4]:

– предоставление Верховной Раде Украины права назначения на должность и увольнения с должности Председателя НБУ по представлению Президента Украины (п. 18, ст. 85);

– предоставление Верховной Раде Украины права назначения и увольнения половины состава Совета НБУ (п. 19, ст. 85);

– закрепление права законодательной инициативы за НБУ (ст. 93);

– определение основной функции НБУ — обеспечения стабильности денежной единицы (ст. 99);

– наделение Совета НБУ полномочиями разрабатывать основные принципы денежно-кредитной политики и контролировать ход ее проведения (ст. 100);

– предоставление права Президенту Украины назначать половину состава Совета НБУ (п. 12, ст. 106).

20 мая 1999 года был принят Закон Украины «О Национальном банке Украины», давший начало нынешней модели денежно-кредитной политики. Однако ***на сегодняшний день назрела необходимость в усовершенствовании как денежно-кредитного режима в стране, так и правовой формы независимости Национального банка***. Так, на наш взгляд, необходимо конституционное закрепление независимости НБУ, как минимум в части денежной эмиссии и основной функции — обеспечения стабильности национальной денежной единицы.

Независимость НБУ при осуществлении им функций, установленных Конституцией Украины, должна стать основой, главным принципом его конституционно-правового статуса, что выразится в отсутствии подчиненности НБУ каким-либо органам государственной власти.

Однако необходимо также отметить, что при монопольном выполнении своих основных функций НБУ практически единолично принимает решения о своих действиях / бездействиях в части, например, оказания помощи пострадавшим в кризисный и посткризисный период банкам, трактуя свое решение обеспечением минимизации собственных затрат для повышения управляемости банковской системой, что, несомненно, произойдет в случае уменьшения общего количества банков (в Украине количество банков на начало 2013 года резко сократилось до 176 единиц, при этом в 2007 г. их насчитывалось 193 ед., в 2011 — 198). По мнению ряда исследователей, такое положение «*заставляет пересмотреть с конституционно-правовых позиций как минимум проблему о защите права на свободное занятие предпринимательской деятельностью и свободное перемещение финансов и услуг*» [2]. В этой связи одним из главных вопросов становится вопрос о конституционно установленных пределах независимости центральных банков при осуществлении последними полномочий по банковскому регулированию и надзору.

На экономическую и политическую независимость центрального банка большое влияние оказывает фактор ограничения кредитования правительства. Однако данный фактор имеет значение только при наличии системы непосредственного финансирования правительства. Существует несколько видов ограничения кредитования правительства [8, с. 23]:

– объем кредитования правительства ограничен законодательством (Германия, Австрия, Нидерланды);

– объем кредитования правительства утверждается парламентом страны (Россия, Франция, Япония);

– ограниченного объема кредитования правительства формально не существует (Дания, Италия, Швейцария, Швеция);

– распределение кредитов государству осуществляется при участии центрального банка на открытом рынке.

В Украине же статьей 54 Закона «О Национальном банке Украины» введен запрет на предоставление НБУ кредитов государству.

Чтобы обеспечить реальную независимость, НБУ необходимо повысить степень прозрачности и ответственности своих действий, учитывая, что отсутствие последствий или минимальные последствия за невыполнение целевых ориентиров денежно-кредитной политики снижают эффективность регулирующих действий НБУ. Можно обратиться к практике введения «контрактов Уолша», когда вознаграждение руководителей центральных банков напрямую связано с макроэкономическими результатами политики. Кроме того, НБУ должен нести большую подотчетность перед обществом, что предполагает в том числе его более высокую транспарентность.

Ответственность за проведение политики

В основном ответственность за проведение денежно-кредитной политики понимается в формате подотчетности НБУ: порядок назначения и увольнения руководящего состава, доклады перед правительством и т. д.

Мы же предлагаем рассматривать ответственность НБУ именно в рамках функционального назначения данного компонента институциональной характеристики денежно-кредитной политики, а именно объективной обязанности НБУ отвечать за свои поступки и действия, а также их последствия.

К сожалению, в Украине не предусмотрена такая ответственность за проведение денежно-кредитной политики. В Законе Украины «О Национальном банке» можно увидеть статьи, посвященные обязанностям и полномочиям, но никак ни ответственности, что, на наш взгляд, является неправомерным и поощряет как руководство, так и сотрудников к более легкому выполнению своих функциональных обязанностей (крайним проявлением ответственности центрального банка за достижение целевых показателей является пример Новой Зеландии, где управляющий Резервным банком может лишиться должности в случае нарушения целевых ориентиров инфляции хотя бы в одном квартале). Мы считаем, что в законе необходимо регламентировать ответственность за последствия деятельности денежных властей в качестве органа государственного регулирования денежно-кредитной сферы, включая стабильность платежной системы. В целом желательно разработать целую систему ответственности, предусматривающую как санкции, например, в виде освобождения от должности Главы национального банка в случае, если целевые ориентиры не выполняются три года подряд, так и мягкие стимулы в виде вознаграждения за достижение и удержание заданных параметров денежно-кредитной политики.

Публичность проведения политики

Важной характеристикой проводимой центральным банком денежно-кредитной политики является ее публичность (или транспарентность), под которой, как правило, понимается степень раскрытия и достаточности информации, обнародованной центральным банком. Транспарентность денежно-кредитной политики в первую очередь необходима для повышения ответственности центрального банка перед обществом, поскольку помимо публичного отчета денежный орган должен пояснить свои цели и принятые им решения, которые обязаны не только информировать общественность о возможных ожиданиях в этой сфере, но и соответствовать национальным интересам.

К средствам коммуникации центральных банков относятся: публикация стратегических документов, отчетов, пресс-конференций; выступления перед правительством; выступления в СМИ; исследовательские публикации и технические документы.

В практических целях различается несколько видов транспарентности в денежно-кредитной политике [7, с. 15]:

– политическая — транспарентность целей экономической политики;

– *экономическая* — раскрытие информации об экономических данных, моделях и прогнозах;

– *процедурная* — информация о механизмах принятия решений в денежно-кредитной политике;

– *операционная* — транспарентность информации о действиях центрального банка на финансовых рынках и об ошибках регулирования;

– *стратегическая* — информация о мотивах принятия решений и возможных будущих действиях.

В целом транспарентность можно рассматривать как нестандартный механизм рыночного дисциплинирования как всей банковской системы, так и центрального банка в частности. В 2010 году по степени транспарентности лидировала Западная Европа и Океания, а аутсайдерами являлись Северная Африка и Южная Азия. В десятке стран с наиболее транспарентными центральными банками на первые места вышли Резервный банк Новой Зеландии, шведский Риксбанк и Банк Англии. Национальный банк Украины вошел в группу с наименьшей информационной транспарентностью и стал в одном ряду с центральными банками Сальвадора, Бахрейна, России и Катара.

Таблица 2 — Основные положения концепции денежно-кредитной политики в Украине

Структурные элементы концепции	Показатели
Конечная цель	Стабильность национальной денежной единицы
Режим денежно-кредитной политики	Таргетирование реального ВВП
Промежуточная цель	Темп роста реального ВВП
Операционная цель	Денежный агрегат М3
Основные инструменты регулирования	1. Эмиссия 2. Норматив обязательного резервирования 3. Валютные интервенции
Абсорбер шоков	1. Ценовые показатели 2. Процентная ставка 3. Государственные облигации внутреннего займа 4. Казначейские обязательства
Институциональная характеристика	1. Независимость центрального банка 2. Система персональной ответственности 3. Публичность проведения политики
Показатели эффективности денежно-кредитной политики	1. Темп роста реального ВВП 2. Темп роста денежной массы 3. Индекс безработицы 4. Индекс доверия
Основные индикаторы стабильности денежно-кредитной системы	1. Уровень монетизации 2. Индекс инфляции 3. Достаточность капитала банка

Современные дискуссии об оптимальном уровне транспарентности касаются а) оптимизации процесса передачи информации; б) оптимального объема информации. Однако в нынешних условиях, когда общество в целом не обладает нужным уровнем финансовой грамотности, излишняя прозрачность скорее может повредить, т. к. информация, содержащаяся в отчетах, требует специальной подготовки для прочтения и проведения анализа.

Помимо решения проблем с финансовой неграмотностью, необходимо также обратить внимание на разработку индекса доверия общественности, в частности, к действиям центрального банка. Поскольку человек действует в зависимости от того, как он интерпретирует текущую и будущую ситуацию, то важно получить его оценку деятельности финансовых институтов с точки зрения не только настоящего, но и ожидания перспектив их развития в ближайшем будущем. Поэтому индекс доверия должен измерять изменения надежности и прозрачности финансовых институтов за прошедший год и изменения ожиданий на будущее.

Главным результатом транспарентности денежно-кредитной политики является способность общества понимать мотивы и действия центрального банка, что делает общественные ожидания более чувствительными к происходящим изменениям и создает достаточно мощный стимул для повышения ее эффективности. К преимуществам транспарентности центрального банка мы относим следующее:

– повышение предсказуемости денежно-кредитной политики;

– снижение информационной асимметрии;

– улучшение гибкости реакции экономики на шоки;

– повышение доверия к центральному банку.

Подводя итог рассмотренным вопросам, мы считаем, что формирование эффективной денежно-кредитной системы должно происходить в рамках структурных преобразований в экономике и развития экономической мысли в целом.

Проведенное исследование показало и позволило обосновать необходимость пересмотра приоритетов денежно-кредитной политики в Украине. В результате нами предлагается ***новая концептуальная модель денежно-кредитной политики*** (табл. 2).

Денежно-кредитная политика, являясь достаточно весомым структурным элементом финансовой политики, оказывает существенное влияние как на регулирование экономических процессов в государстве в целом, так и на уровень развития реального сектора экономики в частности.

Мы считаем, что введение режима таргетирования реального ВВП окажет благоприятный эффект на масштаб и эффективность не только денежно-кредитной системы, но и всей финансовой системы государства.

Таким образом, предложенная нами концептуально новая модель денежно-кредитной политики учитывает вектор экономического развития государства и посредством повышения своей действенности окажет влияние ***на стабильность денежно-кредитной системы как структурного элемента финансовой стабильности в целом***.

Для усиления стимулирующего характера и повышения эффективности денежно-кредитной политики необходимо осуществить ряд мероприятий, а именно:

1) осуществить переход к режиму таргетирования реального ВВП;

2) повысить уровень транспарентости денежно-кредитной политики, в частности, посредством реализации следующих мероприятий:

– публикация специального отчета об ошибках денежно-кредитного регулирования с целью пояснения причин отклонения от целевых ориентиров;

– разработки системы персональной ответственности за должностные нарушения;

– разработки системы ответственности владельцев банков за достоверность публикуемой и представляемой в органы контроля и надзора информации;

3) совместно с Министерством финансов разработать программу по повышению финансовой грамотности населения и взять на себя обязательство ее реализации в области банковской деятельности.

В последние годы благодаря повышению эффективности проводимой денежно-кредитной политики наблюдается заметное усиление роли центральных банков в достижении финансовой стабильности, что подтверждает постулат об их неразрывной связи и четко обозначено в словах Р. Фергюсона: «*финансовая стабильность была и всегда будет фундаментальной целью деятельности центральных банков*» [13, с. 1]. При этом центральный банк вкупе с проводимой им денежно-кредитной политикой представляет собой лишь один из элементов системы обеспечения финансовой стабильности государства.

Литература

1. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / под ред. д. э. н. А. А. Гриценко. — Х. : Форт, 2008. — 928 с.

2. Кобзарь, Д. А. Судебное разрешение конституционно-правовых споров о компетенции в РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.uamconsult.com/book_756_chapter_36_1._Prin %D1 %81ip_nezavisimosti_ %D0 %A1entralnogo_banka_Rossijjskojj_Federa %D1 %81ii.html.

3. Комков, В. Трансформация механизма денежной трансмиссии в экономике Республики Беларусь / В. Комков, Ю. Абакумова // Банкаўскі веснік. — Чэрвень, 2011. — С. 14–20.

4. Конституція України // Офіційний сайт Верховної Ради України [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254 %D0 %BA/96- %D0 %B2 %D1 %80.

5. Корищенко, К. Н. Актуальные проблемы методологии в реализации денежно-кредитной политики / К. Н. Корищенко. — М. : Экономические науки, 2006. — 240 с.

6. Кричевская, Т. А. Денежно-кредитная политика ведущих экономик и вызовы посткризисного восстановления // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. Т. 1. — № 1(5). — 2012. — С. 224–232.

7. Трунин, П. В. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы / П. В. Трунин, Д. А. Князев, А. М. Сатдаров. — М. : ИЭПП, 2010. — 76 с.

8. Устинович, А. Независимость центрального банка как фактор снижения инфляции // Банкаўскі веснік. — Красавік, 2002. — С. 18–24.

9. Финансы и кредит : учебно-методическое пособие / [сост. А. Ю. Казанская]. — Таганрог : ЮФУ, 2007. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m177/2_126.htm.

10. Фридмен, М. Если бы деньги заговорили… / М. Фридмен; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Дело, 2002. — 160 с.

11. Bordo, M. Aggragate price shocks and financial instability: a historical analysis / M. Bordo, M. Dueker, D. Wheelock // National Bureau of Economic Research. Working Paper. — № 7652. — 2000. — 49 P. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nber.org/papers/w7652.pdf

12. Borio, C. Asset prices, financial and monetary stability : exploring the nexus / Claudio Borio, Philip Lowe // Bank for International Settlements. Working Paper. — № 114. — 2002. — 43 P. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.bis.org/publ/work114.pdf.

13. Ferguson, R. Should Financial Stability Be An Explicit Central Bank Objective? / Roger W. Ferguson, Jr. // Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems. Conference at the IMF in Washington, D.C., September 16–17. — 2002. — 13 P. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/2002/gfs/eng/ferguson.pdf.

14. Friedman, M. Money and business cycle. / M. Friedman, A. Schwartz. // Review of Economics and Statistics. — № 45. — 1963. — P. 32–64.

15. Haan De J.Variation in Central Bank independence across countries: Some provisional empirical evidence / De Haan J., Van't Hag G.J // Public Choice. — 1995. — P. 335–351.

Материал поступил в редакцию 04.03.2013

Использование банковским сектором Республики Беларусь облигационных инструментов рынка ценных бумаг

Витун Светлана Емельяновна,
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и кредита факультета экономики и управления Гродненского государственного университета им. Я. Купалы (г. Гродно, Беларусь)

Борисенко Павел Игоревич,
магистрант кафедры «Финансы и кредит» Гродненского государственного университета им. Я. Купалы (г. Гродно, Беларусь)

Рассмотрены особенности использования банковским сектором Республики Беларусь облигационных инструментов рынка ценных бумаг в период 2008–2012 гг. Проведен анализ и определена значимость данного вида финансовых инструментов, выявлены наиболее характерные тенденции, сложившиеся на рынке. Выделены особенности размещения облигаций в контексте функционирования коммерческих банков в Республике Беларусь. Определены наиболее активные участники рынка, а также обозначены возможные перспективы в отношении использования долговых финансовых инструментов.

The article describes the basic characteristics of using the bond instruments of the securities market by the bank sector of the Republic of Belarus in 2008–2012. It provides the analysis and significance of this type of financial instruments, shows the most characteristic market trends. The peculiarities of bond placement in the context of commercial banks' functioning in the Republic of Belarus are distinguished. The most active parts of the market are defined, as well as the possible perspectives for using the debt financial instruments are shown.

Введение

Финансовый рынок государства формируется по мере развития спектра распределительных и перераспределительных отношений посредством осуществления его субъектами различных операций. Согласно общепринятым концепциям, деятельность субъектов финансового рынка формирует рынок денег и рынок капиталов. Одной из важнейших составляющих финансового рынка, конструирующей основу рынка капитала, является рынок ценных бумаг, на котором выделяется сегмент долговых ценных бумаг (облигации, векселя, депозитные сертификаты) [5, с. 6]. В свою очередь, данный сегмент рынка ценных бумаг является динамично развивающимся в государствах, обладающих развитой структурой финансового рынка. Это связано, прежде всего, с потребностью субъектов экономической деятельности в дополнительном объеме денежных средств. Исследование показателей, которые демонстрирует долговой сегмент рынка ценных бумаг, позволяет не только выделить сложившиеся тенденции и особенности рынка, но и оценить эффективность принятых мер по улучшению его функционирования. Среди участников отечественного рынка ценных бумаг, активно использующих долговые инструменты, выделяются коммерческие банки. В качестве эмитентов они обладают наиболее существенным объемом финансовых ресурсов и потенциально способны обеспечить инвестору желаемый уровень доходности по ценным бумагам. В дополнение к этому следует отметить и повышающуюся роль банковского сектора как возможного инвестора. Актуальность выбранной темы определяет и то обстоятельство, что данные рассматриваемого периода связаны с

изменениями в нормативно-правовом поле, которые сформулированы в Указе Президента Республики Беларусь от 28.04.2006 № 277 «О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг» в отношении возможностей эмиссии облигаций отечественным банковским сектором.

Роль и значение банковского сектора с точки зрения использования долговых ценных бумаг отмечена в ряде отечественных и зарубежных работ, посвященных как рынку ценных бумаг, так и исследуемой предметной области. Наиболее актуальными при исследовании данной темы могут служить следующие публикации: А. Стомма и А. Бельзецкого, которые рассматривали процесс финансирования инвестиций с применением корпоративных ценных бумаг; А. Аксенова — по развитию рынка банковских облигаций; Т. Бердниковой и В. Галанова, Я. Миркина — по оценке стоимости ценных бумаг с теоретической точки зрения и ряд других.

Основная часть

Развитие рынка ценных бумаг в современных условиях является одним из важнейших направлений совершенствования финансовых отношений в Республике Беларусь. На основании идентификации данной необходимости сформирована Программа развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на период 2011–2015 гг. В рамках планируемого углубления экономической интеграции в рамках стран Евразийского экономического союза, а также для поиска дополнительных финансовых резервов существенным является и совершенствование практического аспекта деятельности субъектов на данном рынке. Кроме того, интенсификация взаимоотношений участников рынка с учетом внедрения новейших информационных технологий, изменения принципов расчета и организации торгов являются реальностью, которую необходимо учитывать как эмитентам, так и инвесторам.

В первую очередь облигации обладают определенными принципиальными отличиями от иных финансовых инструментов рынка ценных бумаг. Банковский сектор как потенциальный эмитент ценных бумаг обладает относительной свободой в определении условий облигационного выпуска, которые ограничиваются нормативно-правовым полем и удовлетворением требований инвестора в отношении вложения денежных средств.

Для того чтобы реально оценивать тенденции использования долговых инструментов в контексте банковского сектора, следует учитывать наличие биржевого и внебиржевого сегментов рынка, развитие которых отличается неравномерностью. Биржевой сегмент является определяющей институциональной составляющей развивающегося рынка. Важно отметить и то, что отработка механизмов, используемых в дальнейшем для более широкого спектра финансовых инструментов, осуществляется на биржевой площадке в отношении наиболее активно используемых финансовых инструментов (в Республике Беларусь это государственные ценные бумаги) [1, с. 35].

Кроме обозначенных выше особенностей, следует отметить, что в предшествующем анализируемому периоде произошли существенные изменения, повлиявшие на организацию деятельности в отношении долговых ценных бумаг. В белорусской практике первый выпуск корпоративных облигаций банком проводился в феврале 2004 г. — ОАО «Джем-банк» выпустило облигации со сроком обращения 366 дней на сумму, эквивалентную 556,6 тыс. долл. США [3, с. 52]. В 2007 г. на государственном уровне были приняты решения по развитию рынка облигаций банков с кредитным покрытием — ипотечных облигаций. Решения в рамках нормативно-правового поля сопровождались инспирированием льгот по налогообложению и изменением условий вторичного обращения ипотечных облигаций только на биржевом рынке. Это сказалось на характеристиках биржевого фондового рынка. По итогам 2007 г. объем биржевых вторичных торгов облигациями банков вырос по сравнению с 2006 г. с 3,2 до 253,8 млрд руб., то есть почти в 80 раз [1, с. 35].

Основными критериями при определении тенденций на рынке банковских облигаций являются:

– структура эмиссии и ее особенности (использование различных видов облигационных финансовых инструментов);

– валюта эмиссии;

– количество эмитентов по каждому из видов облигаций;

– эмитенты с наибольшим объемом выпуска на рассматриваемую дату.

Прежде всего, в рассматриваемом периоде взаимосвязанной с деятельностью банковского сектора является ситуация на рынке долговых инструментов в целом (табл. 1).

В целом в отношении эмиссии корпоративных долговых ценных бумаг характерно разделение на два периода:

– период роста, характерный для 2008–2011 гг. (темпы годового прироста совокупного объема выпуска облигаций составили: по итогам 2009 г. — 175,84 %; 2010 г. — 123,70 %; 2011 г. —

Таблица 1 — Динамика объема эмиссии корпоративных облигаций по итогам года, млрд бел. руб.

Рассматриваемый год	2008	2009	2010	2011	2012
Валюта облигационной эмиссии					
в национальной валюте, в млрд руб.	1871,4	3298,8	9809,8	33 399,6	16 477,0
в иностранной валюте в пересчете на национальную валюту по среднегодовому курсу, млрд бел. руб.					
рос. руб.	2,15	—	2,94	163,10	837,84
долл. США	256,35	1504,62	3407,54	1594,63	5782,59
евро	120,69	1404,56	666,74	1094,10	3003,94
польские злотые	—	—	—	49,79	—
Совокупный объем, млрд бел. руб.	2250,60	6207,99	13 887,03	36 301,22	26 101,37

Источник: [4]

Таблица 2 — Данные по эмиссии банковских облигаций на рассматриваемую дату, млрд бел. руб.

	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Объем согласованной эмиссии банковских облигаций	2156,36	8201,90	19 610,40	38 427,59	56 048,38
Объем размещенной эмиссии банковских облигаций	1273,26	4310,70	12 241,70	28 660,33	33 184,74
Объем банковских облигаций в обращении	1891,63	6719,38	10 073,56	22 115,38	18 830,87
в том числе:					
ипотечных облигаций	518,50	1301,50	2543,50	6423,50	346,80
необеспеченных облигаций	1373,13	5417,88	7530,06	15 691,88	18 484,07

Источник: [4]

161,40 %). В данном периоде прирост по итогам каждого из рассматриваемых лет превышал темп инфляции по соответствующему году;

– в 2012 г. характерен спад осуществляемой эмиссии на рынке корпоративных облигаций (наблюдается отрицательный прирост совокупного объема в 28,10 %), что связано, прежде всего, с уменьшением эмиссии облигаций в национальной валюте более чем в 2 раза. Это объясняется тем, что доходность облигаций, выпущенных в национальной валюте, основывается на ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, что при высоких темпах инфляции по итогам 2011 г. (109 %) не обеспечивало достаточного уровня дохода потенциальному эмитенту.

Существенным вкладом банковского сектора в общую структуру эмиссии облигаций является диверсификация, связанная с таким фактором, как вид валюты. Наиболее характерным примером является выпуск процентных облигаций ЗАО «Сомбелбанк», номинированных в польских злотых, в 2011 г. (объем выпуска составил 30 млн злотых, тип выпуска — процентные облигации; ставка дохода — 11 % годовых; инвесторами выбраны физические лица; срок обращения облигаций — 731 день).

В качестве важного элемента выпуска облигаций в отношении банков необходимо отметить сложившуюся на отечественном рынке классификацию, включающую ипотечные облигации и облигации банков, выпускаемые без обеспечения (согласно пункту 1.8 Указа № 277 Президента РБ объем их выпуска не должен превышать 80 % нормативного капитала). В составленной на данной основе структуре банковских облигаций, составляющих существенную часть осуществленной эмиссии корпоративных облигаций, по итогам 2008–2012 гг. наблюдаются следующие особенности (табл. 2).

Несмотря на прирост объема согласованной эмиссии на 01.01.2013 г. по сравнению с 01.01.2012 г. на 45,85 % (в национальной валюте), объем облигаций в обращении снизился на 14,85 %. В данном случае сказывается увеличение срока размещения облигаций, а также отраженное в табл. 1 сокращение эмиссии в национальной валюте.

При анализе показателей объема банковских облигаций в обращении важно отметить существенное изменение в данной связи:

– на каждую из дат до периода 01.01.2013 г. наблюдался существенный прирост объема эмис-

Рис. 1 — Количество коммерческих банков в сегменте ипотечных облигаций на 01.01 соответствующего года (размещенные облигации)
Источник: [4]

Рис. 2 — Количество коммерческих банков в сегменте необеспеченных облигаций на 01.01 соответствующего года (размещенные облигации)
Источник: [4]

сии (на 01.01.2010 г. — 255,2 %; на 01.01.2011 г. — 49,9 %; на 01.01.2012 г. — 119,5 %);

– на 01.01.2013 г. по сравнению с данными на аналогичную дату предыдущего года сокращение объема облигаций в обращении составило 14,85 % (главным образом за счет уменьшения ипотечных облигаций в обращении на 94,6 %).

– ипотечные облигации, выпущенные исключительно в национальной валюте, по данным на 01.01.2013 г., были на 87,35 % досрочно погашены (в то время как на 01.01 предыдущих периодов, данный показатель составил не более 3 %), что вызвало существенное доминирование на данном сегменте рынка необеспеченных облигаций (которые на 01.01.2013 г. составляют 98,16 % общего объема данного вида ценных бумаг в обращении).

Количество банков-участников сегмента ипотечных облигаций также существенно сократилось (рис. 1).

Значительное снижение количества участников рынка ипотечных облигаций (которое на 01.01.2013 г. представлено только одним коммерческим банком — ОАО «АСБ Беларусбанк») является существенной проблемой для потенциальных инвесторов. От сравнительной диверсификации на 01.01.2008 г. (рынок включал 8 коммерческих банков; доля ОАО «АСБ Беларусбанк» составляла 64,71 %) в рассматриваемом периоде рынок перешел к фактической монополии. Однако на 01.01.2013 г. объем ипотечных облигаций ОАО «АСБ Беларусбанк» в обращении снизился на 93,97 % по сравнению со значением на 01.01.2012 г. Таким образом, данный сегмент рынка представлен только одним банком, который не склонен осуществлять дополнительную эмиссию.

В отношении необеспеченных облигаций в обращении наблюдаются иные тенденции. Количественно участие коммерческих банков характеризуется следующим образом (рис. 2).

В данном случае следует отметить характерную для данного сегмента особенность, связанную с увеличением представительства коммерческих банков. Кроме того, с 01.01.2012 г. отмечается диверсификация в разрезе валюты выпуска облигаций (рост — до 5 валют за счет облигационных выпусков, номинированных в российских рублях и польских злотых). В отношении облигаций, номинированных в различных видах

Таблица 3 — Структура необеспеченных банковских облигаций в обращении в долларах США на рассматриваемую дату

	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Совокупный выпуск, млн долл. США	71,0	567,0	1211,4	1023,6	1160,5
Доля в совокупном выпуске, %					
ОАО «АСБ Беларусбанк»	0,00	44,09	48,92	43,01	51,27
ОАО «Белагропромбанк»	2,82	9,88	31,78	40,54	32,40
ОАО «Белгазпромбанк»	28,17	7,94	6,60	3,42	3,53
ЗАО «Трастбанк»	23,94	3,00	2,06	2,44	0,86
ОАО «Белинвестбанк»	28,17	11,11	0,25	2,64	3,45
ОАО «БПС-Сбербанк»	0,00	7,05	4,54	2,93	3,36

Источник: [4]

Таблица 4 — Структура необеспеченных банковских облигаций в обращении в евро на рассматриваемую дату

	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Совокупный выпуск, млн евро	12,0	316,5	245,3	253,9	226,5
Доля в совокупном выпуске, %					
ОАО «АСБ Беларусбанк»	0,00	42,97	35,06	24,03	37,53
ОАО «Белагропромбанк»	16,67	14,85	20,71	40,96	37,75
ОАО «Белгазпромбанк»	41,67	6,79	10,19	9,85	0,00
ОАО «БПС-Сбербанк»	0,00	14,22	22,42	8,66	11,92

Источник: [4]

Таблица 5 — Сегмент облигаций в обращении, выпущенных в национальной валюте, %

	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Совокупный выпуск, млрд бел. руб.	1180,00	2493,00	2914,83	4263,92	8455,00
Доля в совокупном выпуске, %					
ОАО «Белагропромбанк»	22,03	23,67	21,12	22,46	58,43
ОАО «АСБ Беларусбанк»	29,66	41,32	21,31	20,11	10,76
ОАО «Приорбанк»	13,98	8,42	8,23	7,86	7,69
ОАО «БПС-Сбербанк»	8,47	6,02	8,92	11,49	8,46
ОАО «Белинвестбанк»	22,03	2,01	18,15	9,29	2,37

Источник: [4]

валют, на каждую из рассматриваемых дат, структура существенно изменяется. На 01.01.2011 г. в структуре эмиссии облигаций в обращении характерно увеличение доли данных ценных бумаг, номинированных в долларах США (до 36,08 %). На 01.01.2012 г. эта доля в общей структуре ценных бумаг возросла до 38,65 % и по состоянию на 01.01.2013 г. после размещения эмитированных облигаций коммерческими банками она, увеличившись до 52,81%, впервые стала наиболее значимой. При учете данных по номиналу эмиссии в отношении облигаций, выпущенных в иностранной валюте, наиболее значимые изменения наблюдались на 01.01.2010 г. по сравнению с 01.01.2009 г. (по долларам США сравнительный прирост составил 698,59 %, по евро — 2537,50 %).

В отношении облигаций, выпущенных в иностранной валюте, наблюдались различные тенденции в отношении валют выпуска (евро и доллары США) (табл. 3).

Данные свидетельствуют о постепенной «адаптации» наиболее крупных коммерческих банков (в соответствии с размером их уставных фондов на определенную дату) т. е. такие банки, как ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк», значительно увеличили свои доли в данном сегменте к 01.01.2011 г. На каждую из дат, за исключением 01.01.2009 г., доля ОАО «АСБ Беларусбанк» превышает 40 % от совокупного объема облигаций в обращении.

В разрезе валюты эмиссии выделяется также выпуск облигаций в евро (табл. 4).

Ситуация по объемам облигаций в обращении в рассматриваемом периоде фактически сопоставима с банковскими облигациями в обращении, номинированными в долларах США. В рассматриваемом периоде постоянной активностью в данном сегменте отличались три банка: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «БПС-Сбербанк».

Динамика деятельности отдельных коммерческих банков в разрезе облигаций в обращении по каждому из видов валют существенно различается. Сегмент облигаций в обращении, выпущенных в национальной валюте, представлен в табл. 5.

В период с 01.01.2010 г. до 01.01.2013 г. можем наблюдать существенные изменения в данном сегменте, связанные с постепенным снижением доли ОАО «АСБ Беларусбанк» с 41,32 % до 10,76 %, а также увеличением доли ОАО «Белагропромбанк» по данным на 01.01.2013 г. до 58,43 % с 22,46 % на 01.01.2012 г. Прирост на 415,89 % объема облигаций в обращении со стороны ОАО «Белагропромбанк» по данным на 01.01.2010 г. по сравнению с 01.01.2013 г. позволил им занять лидирующие позиции в данном секторе рынка ценных бумаг. Следует отметить находящийся на постоянном уровне, выше 5 %, объем облигаций в обращении таких банков, как ОАО «БПС-Сбербанк» и ОАО «Приорбанк» на каждую из рассматриваемых дат.

Представленные изменения являются существенными в силу того, что объем облигаций в обращении, номинированных в национальной валюте, может служить индикатором доверия финансового рынка к проводимой финансовой политике государства и национальной валюте в целом.

Негативная ситуация, связанная с низкой вовлеченностью коммерческих банков в развитие рынка облигаций, объясняется как недостаточностью собственных ресурсов, так и отсутствием видимых преимуществ данного финансового инструмента. Кроме того, характерной чертой является неразвитость рынка в целом.

Таким образом, мониторинг ситуации на рынке банковских облигаций позволяет считать законодательные изменения в 2008 г. крайне значимыми. Законодательное право банков выпускать облигации без обеспечения (в рамках 80 % нормативного капитала) и проводить операции с облигациями эмитентов-юридических лиц, находящихся на обслуживании в этом же банке, является существенным позитивным моментом в организации эмиссии банковских облигаций [6, с. 42]. Кроме того, разрешение выпуска необеспеченных облигаций позволило увеличить емкость данного рынка практически в 26 раз (касательно согласованной эмиссии), а в отношении облигаций в обращении практически в 10 раз (в эквиваленте национальной валюты). Следовательно, налоговые льготы также явились действенными для стимулирования этапа формирования рынка банковских облигаций.

Заключение

На основе результатов проведенного анализа и выявленных особенностей можно сделать следующий вывод: нормативно-правовые изменения, связанные с налогообложением и порядком эмиссии облигаций, позволили коммерческим банкам укрепить свои позиции на этапе формирования рынка облигаций.

Однако по итогам 2011 г. и последующим датам заметно, что совокупный выпуск банковских облигаций в сопоставимых ценах фактически оставался на прежнем уровне. Это происходило в силу ограниченного участия на рынке коммерческих банков (существенную долю рынка по каждому из видов занимают два банка (ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк»); по облигациям в национальной валюте существенной долей на каждую из дат обладают еще два банка — ОАО «Приорбанк» и ОАО «БПС-Сбербанк»). Отсутствие широкого участия банковских структур не позволяло сформировать конкурентный рынок.

В рамках рассматриваемых перспектив развития наиболее значимой видится направление интеграции биржевых структур в рамках ЕЭП, что фактически свидетельствует о необходимости адаптации банковского сектора РБ к принципам деятельности бирж Российской Федерации и Республики Казахстан для возможного размещения ценных бумаг на иностранных биржевых площадках. Одной из существенных мер, которая позволит преодолеть спад по объему облигаций в обращении, является организация механизма рефинансирования посредством выпуска ценных бумаг, обеспеченных правами требования по широкому кругу активов. В данном случае преодолевается неопределенность по условиям ипотечного кредитования, которая отражается и на банковской облигационной эмиссии по данному виду ценных бумаг. В рамках выполнения Программы развития рынка ценных бумаг в РБ в 2011–2015 гг. развитие инфраструктуры рынка в целом во многом придаст дополнительный импульс сегменту банковских облигаций в Республике Беларусь.

Для развития эмиссии облигаций в национальной валюте возможен выпуск инфляционно-индексируемых облигаций [2, с. 37]. Расширение возможностей депозитарной деятельности в пределах банковской системы может послужить существенным фактором, способствующим увеличению объема эмиссии данного вида финансовых инструментов.

Литература

1. Аксенов, А. Анализ развития биржевого рынка ценных бумаг / А. Аксенов // Банкаўскі веснік. — 2011. — № 10. — С. 35–45

2. Бельзецкий, А. Риски корпоративных облигаций / А. Бельзецкий // Банкаўскі веснік. — 2008. — № 4. — С. 31–39.

3. Маманович, П. А. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Минск : Современная школа, 2006. — 320 с.

4. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistics/. — Дата доступа : 12.02.2013.

5. Рынок ценных бумаг : учеб.-мет. комплекс для студ. экон. спец-й / Ю. Н. Бусыгин [и др.]. — Минск : МИУ, 2005. — 130 с.

6. Стомма, А. Финансирование инвестиций с применением корпоративных облигаций / А. Стомма // Банкаўскі веснік. — 2012. — № 22. — С. 38–45.

Материал поступил в редакцию 20.02.2013

Финансовые кризисы биржевого фондового рынка эпохи «развитого капитализма»

Кабушкин Сергей Николаевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Проблематика финансового кризиса на протяжении многих десятилетий является объектом научных исследований в области экономики, актуальность которой особенно остро ощущается в начале XXI века. В статье представлена характеристика основных финансовых кризисов, произошедших на национальных и международных биржевых фондовых рынках со второй половины XIX века по настоящее время, анализируются причины их возникновения и последствия для мировой экономики. Автор приходит к выводу о неизбежности возникновения финансовых кризисов в условиях капиталистической экономики при существующей, ставшей уже архаичной парадигме максимизации прибыли как главной цели функционирования коммерческого предприятия.

The issues of financial crisis have been over a number of decades an object for scientific research in the field of economics which relevance is very high at the beginning of the 21st century. The paper presents the characteristics of the major financial crisises in the national and international exchange and stock markets from the second half of the 19th century until now; its premices and consequences for the world economy are analyzed. The conclusion is drown on the necessity of financial crises in conditions of the capitalist economy, with its archaic paradigm of maximizing profit as the commercial enterprise's main goal of performance.

Во многих странах в конце XIX–начале XX века фондовая биржа играла исключительно важную роль в экономике, обеспечивая процессы накопления и перераспределения капитала. Ф. Энгельс, продолжая учение К. Маркса, отмечал, что «биржа становится самой выдающейся представительницей капиталистического производства».

Так, например, в 1913 году за счет эмиссии только акций компаний, имевших котировку на биржах, было профинансировано 38 % инвестиций в Голландии, 23 % — в Бельгии, 17 % — в России, по 14 % — в Англии и Франции, по 8 % — в Японии и Швеции, по 7 % — в Италии и Германии, 4 % — в США [2, с. 43].

Наряду с рынком акций продолжал расти рынок государственных казначейских облигаций. Потребности в финансовых ресурсах для развития государственных институтов, новых отраслей промышленности и ведения военных кампаний обуславливали регулярную эмиссию долговых ценных бумаг и их предложение на ведущих фондовых биржах.

Вместе с тем периоды экономического роста, сопровождаемые подъемом фондового рынка, достаточно быстро сменялись обратными процессами обвала котировок ценных бумаг, банкротства предприятий и банков, девальвации национальных валют, падения экономической активности, приводили к росту безработицы и инфляции. Эти отрицательные явления, раскрывающие содержание финансового кризиса этапа «зрелого» фондового рынка, становились главным фактором структурных преобразований в национальных и мировой экономиках. Они во многом создавали и стимулирующий эффект для смены технологических укладов, создания новых отраслей промышленности, разработки адекватных современным условиям методов денежно-кредитного регулирования.

В то же время, разрушая экономические и социальные устои жизни общества, финансовые кризисы способствовали появлению радикальных националистических идеологий, являлись действенным инструментом смены политических

режимов в разных государствах, становились предвестниками мировых войн.

Мировой финансовый кризис 1857–1859 годов и поражение России в Крымской войне привели к ряду экономических последствий, повлиявших на функционирование национальных фондовых рынков (табл. 1). Спекуляция с акциями железнодорожных компаний в Америке и использование так называемого «маржинального плеча» в условиях изменившейся конъюнктуры рынка привели к значительным потерям американских банков, которые, чтобы избежать банкротства в результате оттока вкладов, были вынуждены начать массовую продажу пакетов принадлежащих им акций. Это вызвало обвал на фондовом рынке США.

Через несколько недель кризис затронул Англию и другие страны Европы. Последней с кризисом столкнулась Россия. Российские держатели акций стали их продавать, чтобы высвободить денежные средства и вложить их в покупку европейских государственных облигаций с более высоким уровнем процентного дохода. В свою очередь, правительство всеми силами пыталось предотвратить утечку капитала за границу, проведя эмиссию 5 %-ного облигационного займа. Данная мера возымела действие, но привела к полной потере привлекательности рынка акций в силу появления более надежной и достаточно доходной инвестиционной альтернативы.

Несмотря на то, что кризис в России не имел такого распространения, как в Америке и Европе, акции на российском фондовом рынке после обвала 1859 года практически полностью потеряли ликвидность. Впервые столкнувшись с последствиями биржевых спекуляций, правительство России ввело запрет на торговлю акциями и объявило биржевые спекуляции уголовно-наказуемым деянием.

Показательным в этом отношении является опыт государственного регулирования биржевого фондового рынка в США, которое во второй половине XIX века осуществлялось в тесной взаимосвязи с регулированием банковской деятельности. В 1863 году был принят Национальный банковский акт (National Banking Act), учреждавший новую структуру — Управление контролера денежного обращения, — основной задачей которой стало создание группы институциональных инвесторов в лице национальных банков для покупки государственных ценных бумаг. Согласно этому закону статус банка с национальной лицензией позволял выпускать банкноты, обеспечением которых становились государственные казначейские обязательства. Для остальных банков штатов вводился налог на выпуск банкнот. В результате этого нововведения в течение нескольких лет более 1000 банков изменили свои уставы таким образом, чтобы считаться банками с национальной лицензией. Одновременно для банков с национальной лицензией устанавливались единые резервные требования и вводился запрет на торговлю акциями.

В 1920-е годы в США появляются новые товары, на которые формируется массовый спрос, начиная от бытовых электроприборов (радиоприемников, пылесосов, холодильников) и заканчивая автомобилями. Все крупные промышленные корпорации, производящие данную продукцию, имели листинг на Нью-Йоркской фондовой бирже. Увеличение прибылей компаний еще больше стимулировало инвесторов к вложениям в данные ценные бумаги. Накануне мирового экономического кризиса Совет управляющих ФРС США принял решение о снижении учетной ставки с 4 до 3,5 %. Это был самый низкий ее уровень по сравнению с аналогичными показателями других экономически развитых стран. Кредиты становились еще более дешевыми и массово вовлекались в биржевой оборот. Спекулятивная активность участников рынка была беспрецендентной. Только за период 1928–1929 гг. промышленный индекс Доу-Джонса (DJIA) повысился со 191 пункта в начале 1928 года до 381 в сентябре 1929 года. В октябре 1929 года он начал падать. 24 октября первый день настоящей биржевой паники, когда приказы на продажу хлынули на Нью-Йоркскую фондовую биржу и за один день было продано рекордное количество — около 13 млн акций. Ряд крупных банков предприняли попытку стабилизировать ситуацию начав скупку акций, однако биржевую панику это приостановило лишь на несколько дней. 29 октября было продано уже 16 млн акций. Рынок рухнул, промышленный индекс Доу-Джонса опустился до 230 пунктов [2, с. 44].

С 1929 по 1932 годы курс акций многих американских компаний уменьшился в десятки раз. Так, например, «Дженерал электрик» — в 11, «Юнайтед стил» — в 17, «Крайслер» — в 27, «Радио Корпорэйшн» — в 33, «Нью-Йорк Сентрал» — в 51, «Дженерал моторс» — почти в 80 раз. Падение курса акций привело к разорению 15 млн американцев [4, с. 166].

Экономический кризис имел всеобщий характер. Начавшись в США, Великая депрессия охватила и другие государства. Резко обесценились валюты аграрных и колониальных стран, так как вследствие падения объемов производства в США, Англии, Франции сократился спрос на сырье. Цены на него понизились на 50–70 %, что

Таблица 1 — Основные финансовые кризисы второй половины XIX века–30-х годов XX века и их краткая характеристика

Годы финансового кризиса	Страны, охваченные финансовым кризисом	Содержание и краткая характеристика финансового кризиса
1857–1859 гг.	США, Англия, Франция, страны Южной Америки, Россия	Кризис (биржевой, банковский), вызванный акционерным бумом в США, биржевыми спекуляциями, утечкой капитала за границу
1861 г.	США	Кризис (валютный, долговой), вызванный ростом государственного долга и противоречиями экономического развития северных и южных территорий США
1869–1870 гг.	Россия	Кризис (биржевой, банковский), вызванный ростом промышленного производства, распространением маржинального кредитования и спекуляций с акциями
1873 г.	Германия, Англия, страны Латинской Америки, Австрия, Франция, США	Кризис (биржевой, банковский, валютный), вызванный послевоенным экономическим бумом в Германии. После получения от Франции репараций выросли цены на недвижимость, Германия стала активно предоставлять дешевые кредиты США и другим странам. Обвал фондового рынка в Вене привел к разорению многих немецких банков, которые отказались пролонгировать кредиты, предоставленные банкам США, чем вызвали падение курса акций на Нью-Йоркской фондовой бирже и сокращение экспорта из стран Латинской Америки
1889 г.	Франция	Кризис (биржевой), вызванный банкротством компании, начавшей строительство Панамского канала, в акционировании которой приняли участие более 700 тысяч французов.
1890–1893 гг.	Англия, США, страны Латинской Америки	Кризис (биржевой, банковский валютный, долговой), вызванный невозвратом кредитов, предоставленных английскими банками банкам стран Латинской Америки
1893 г.	США, Австралия	Кризис (банковский, биржевой, валютный), вызванный опасениями инвесторов, что США откажутся от золотого стандарта
1894–1896 гг.	США	Кризис (долговой, валютный), вызванный проблемами бюджетного дефицита, сокращением золотого запаса США, ростом государственного долга
1894–1895 гг.	Россия	Кризис (биржевой, банковский), вызванный падением курса акций Брянского завода
1907 г.	Англия, США, Франция, Италия	Кризис (биржевой, банковский, долговой), вызванный повышением Банком Англии учетной ставки почти в два раза с 3,5 % до 6 % для предотвращения утечки золота из страны, что привело к массовым банкротствам компаний, использовавших в сделках с акциями кредиты банков
1914 г.	Англия, США, Германия, Франция и др. (всего 15 стран)	Кризис (биржевой, банковский, долговой, валютный), вызванный поведением инвесторов в связи с приближением и началом Первой мировой войны, массовым изъятием американскими банками золота с корреспондентских счетов других банков контрибуции золотом, большими государственными долгами, гиперинфляцией в послевоенный период
1923–1926 гг.	Франция	Кризис (валютный, долговой), вызванный ошибками бюджетного планирования, резкими колебаниями обменного курса франка по отношению к доллару США
1929–1933 гг.	США, Германия, Англия, Франция, Польша, Бельгия, Канада, Голландия, Австрия, Норвегия, Италия, Швейцария, Испания, страны Южной Африки, Латинской Америки, Япония, Австралия и др.	Мировой экономический кризис, начавшийся с обвала фондового рынка в США, единственный получивший название «Великой депрессии», затронувший большинство капиталистических экономик разных стран мира. Индекс Доу-Джонса за период с сентября 1929 г. по июнь 1932 г. понизился на 86 %. Только через 25 лет произошло восстановление американского и английского фондовых рынков. Практически все страны предприняли протекционистские меры, защищая свои национальные экономики путем введения таможенных тарифов, пошлин, валютных ограничений, препятствующих движению товаров, услуг, капиталов. За период 1929–1933 гг. объемы международной торговли сократились в два раза
1935–1936 гг.	Франция, Польша, Бельгия, Голландия, Италия, Швейцария	Кризис (валютный), вызванный провалом политики защиты золотого паритета и разрушением «золотого блока» с девальвацией валют стран, входящих в его состав

привело в упадок сельское хозяйство Аргентины, Бразилии, Мексики, Австралии. Больше других из крупных европейских государств пострадали Германия и Австрия. В связи с оттоком иностранных капиталов, уменьшением официального золотого запаса, банкротством банков Германия в 1931 году ввела валютные ограничения, прекратила платежи по внешним долгам и отказалась от размена марки на золото. К 1932 году уровень безработицы в стране достиг 6 млн человек. Германия встала на путь автаркии.

Для предотвращения краха финансовой системы США и всей экономики президент Ф. Рузвельт предпринял ряд беспрецедентных по своей жесткости мер. По всей стране начали организовывать масштабные строительные работы, заказчиком которых выступало государство. В марте 1933 года Ф. Рузвельт объявил банковские каникулы, затем провел централизацию капиталов, обратившись к гражданам страны с обещанием непременно вернуть их денежные средства, как только экономическая ситуация этого позволит. При этом всем предлагалось продать имеющееся золото по цене 20 долларов за тройскую унцию. В противном случае следовал крупный штраф и лишение свободы.

Реформы администрации Ф. Рузвельта в области регулирования банковских операций и деятельности участников фондового рынка базировались на принятом в этом же году Банковском акте (Законе Гласса–Стигалла), вводившем жесткое разграничение между расчетно-кредитными и инвестиционными операциями банков. Коммерческие банки перестали проводить операции с ценными бумагами, поскольку, по мнению разработчиков закона, их основная функция — это осуществление расчетов, краткосрочное кредитование и деятельность на депозитном рынке. Помимо Контролера денежного обращения и Федеральной резервной системы создавалась Федеральная корпорация страхования депозитов (FDIC) и специальные федеральные органы, регулирующие деятельность ссудо-сберегательных ассоциаций и кредитных союзов. Кроме того, начиная с середины 1930-х годов на протяжении почти 50 лет ФРС поддерживала режим ограничения процентных ставок по депозитам. Вводились ограничения на открытия новых банковских отделений. Значительная часть этих нововведений в адаптированном виде была перенесена в национальные законы разных государств, регулирующие деятельность банков и других участников биржевого фондового рынка.

С началом Второй мировой войны в 1939 году после вторжения фашистских войск в европейские страны были закрыты Амстердамская, Брюссельская, Парижская и другие фондовые биржи. Однако по мере установления оккупационного режима они открывались снова. Лондонская фондовая биржа закрывалась на одну неделю, Нью-Йоркская, Берлинская и Токийская биржи продолжали функционировать. В первое послевоенное десятилетие все закрытые ранее биржи открылись вновь, позже других в 1949 году — Токийская фондовая биржа, а на продолжавших работать были упразднены введенные в годы войны ограничения.

Несмотря на открытие ранее действовавших и появление новых бирж, принято считать, что почти во всех странах рынок акций в первые три десятилетия XX века был более развитым, чем на протяжении пятидесяти лет после Второй мировой войны.

В 1950-е годы обострились проблемы девальвации национальных валют, отрицательного сальдо платежных балансов, бюджетного дефицита. Одновременно возросли потребности большинства государств во внешних займах. Все это способствовало возобновлению спроса на капитал, постепенно приводило к восстановлению и развитию международных фондовых рынков.

После Второй мировой войны Лондонская фондовая биржа утратила свое значение ведущей биржи мира. Для возвращения прежнего статуса в 50-е–70-е годы XX века в Великобритании происходят процессы постепенной интеграции центральной и региональных фондовых бирж. В результате к 1973 году все биржи страны, включая фондовую биржу в Дублине, превратились в региональные структурные подразделения Лондонской фондовой биржи.

На биржевом фондовом рынке США в начале второй половины 20-го века лидирующие позиции занимали Нью-Йоркская, Американская, Бостонская и Филадельфийская фондовые биржи, Фондовая биржа Среднего Запада, Фондовая биржа Цинциннати. Так же, как и в Великобритании здесь происходили процессы укрупнения и централизации бирж. Если в начале XX века в США функционировало около 200 бирж, к 1931 году— уже 38, то к 1990-м годам осталось не более 10 фондовых бирж.

В 1970-е годы формируется рынок производных финансовых инструментов (деривативов), как симметричный ответ на возросшие нестабильность международных финансовых рынков и изменения принципов функционирования мировой валютной системы. В условиях отмены золото-валютного стандарта, снижения роли дол-

лара США как основной валюты международных расчетов, либерализации рынков капитала, значительных колебаний курсов валют появление финансовых фьючерсов и опционов имело целью обезопасить вложения инвесторов путем хеджирования рисков от неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры.

Специализированные биржи финансовых деривативов появились в начале 1970-х годов в США, а в конце 1970-х–начале 1980-х годов — в странах Европы и Азии. Так, на крупнейшей фьючерсной бирже в США Чикагской товарной бирже (CME) в 1972 году впервые появился фьючерсный контракт на валюту. Затем на фьючерсной бирже Чикагская торговая палата (CBOT) появился фьючерсный контракт на казначейские векселя, а в 1982 году — на биржевые индексы. Крупными биржами США, на которых происходила торговля финансовыми деривативами, в 1990-е годы также стали Американская фондовая биржа (ASE) и Чикагская опционная биржа (CBOE).

В Великобритании торговля опционами и фьючерсами на ценные бумаги, процентные ставки, фондовые индексы и валюту в 1990-е годы проводилась на двух биржах: Лондонской международной бирже финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE) и EDX (OM London Exchange). В Германии лидирующее положение на рынке производных финансовых инструментов занимала Немецкая биржа срочных контрактов (DTB), в Швейцарии — SOFFEX, в Швеции — OM, в Финляндии — HEX.

Биржевые рынки финансовых деривативов стран Азии и Океании были представлены тремя японскими биржами (TSE, TIFFE, OSE), Корейской фондовой биржей (The Korea Stock Exchange), Сингапурской биржей (Singapore Exchange) и Сиднейской биржей срочных контрактов (Sydney Futures Exchange).

Основными группами базовых активов, на которые заключаются фьючерсные и опционные контракты, являлись ценные бумаги, процентные ставки, фондовые индексы, иностранные валюты. На некоторых биржах стали разрабатывать фьючерсные контракты, базовым активом которых являются макроэкономические показатели: ВВП, индекс инфляции и другие. Во второй половине 1990-х годов стал активно развиваться рынок кредитных деривативов, представленный дефолтными свопами, свопами на совокупный доход, связанными кредитными нотами, опционами на кредитный спред. Несмотря на то, что сделки с производными финансовыми инструментами носят срочный и условный характер, оборот торговли фьючерсами и опционами на биржах разных стран мира в конце 1990-х годов в десятки раз превышал мировой объем ВВП и исчислялся сотнями триллионов долларов. Преобладающее количество сделок стало заключаться без поставки реального финансового актива, когда доходы инвестора формировались под воздействием рыночной конъюнктуры и обеспечивались сложными комбинациями финансовых инструментов и механизмов управления ими.

Таким образом, участники торгов на различных сегментах финансового рынка получили реальную возможность с помощью деривативов перегруппировывать, рассредоточивать или устранять риски, тем самым обезопасить себя от неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры. Биржевые сделки в этих условиях стали инструментом формирования спекулятивных сверхдоходов. Основная проблема заключается в том, что в масштабах национальных и международных фондовых рынков риски никуда не исчезают, а с течением времени создают кумулятивный эффект, который затем приводит к биржевым, валютным, долговым, банковским кризисам. Эту проблему усугубляет агрессивная спекулятивная деятельность хеджевых фондов, которые, совмещая длинные и короткие позиции, извлекают выгоду из любых ситуаций и направлений движения рынка. Обычно такие организации управляют портфелями активов, в десятки раз превышающими их собственный капитал. Так, например, хеджевый фонд Long-Term Capital Management в сентябре 1998 года располагал собственным капиталом 600 млн долларов и имел на балансе открытых позиций на 100 млрд долларов. В 1999 году едва не обанкротился хеджевый фонд Tiger Management LP, располагавший капиталом в 13 млрд долларов и управляющий активами на 650 млрд долларов [3, с. 12].

За период 1970–2010 гг. произошло около двух десятков масштабных финансовых кризисов, затронувших отдельные регионы, а также носивших глобальный характер (табл. 2).

В 1990-е годы объемы внешних займов на международных фондовых рынках каждый год прибавляли от 20 до 50 %, в то время как средние темпы роста ВВП оценивались показателем 5–8 %. Так, например, если еще в 1975 году соотношение международных операций с основными ценными бумагами (акциями, облигациями) и ВВП той или иной страны составляло от 1 до 5 %, то к концу 1990-х годов, оно увеличилось до 100–700 %. За 1990–2000 годы зарубежные эмиссии акций выросли примерно в 45 раз — с 7,4 млрд до 318 млрд долл., а задолженность по международ-

Таблица 2 — Основные финансовые кризисы периода глобализации фондовых рынков (1970–2010 гг.) и их краткая характеристика

Годы финансового кризиса	Страны, охваченные кризисом	Содержание и краткая характеристика финансового кризиса
1970–1971 гг.	США, Великобритания, ФРГ, Голландия и др.	Кризис (биржевой, валютный), вызванный ростом инфляции, увеличением процентных ставок в США. Происходит банкротство и поглощение одних компаний другими, что приводит в мае 1970 г. к обвалу фондового рынка и крайне неустойчивому положению Нью-Йоркской фондовой биржи. Военный конфликт на Ближнем Востоке приводит к росту цен на нефть. Уход от доллара США и ажиотажный спрос на немецкую марку в мае 1971 г. привели к временному закрытию европейских валютных рынков. Территориальный конфликт Великобритании и Ирана осенью 1971 г.
1971–1973 гг.	США, Великобритания и др.	Кризис (валютный, долговой, биржевой), связанный с крахом Бреттон-Вудской мировой валютной системы, девальвацией доллара США и переходом к режиму плавающих валютных курсов. Военные действия в странах Персидского залива привели к тотальному дефициту энергоносителей в США, Великобритании и др. европейских государствах. В июне 1973 г. начались кризисные явления на развитых фондовых рынках, продолжавшиеся более 4 лет
1976 г.	Мексика	Кризис (долговой, валютный), вызванный ростом дефицита государственного бюджета, внешнего долга, девальвацией песо, инфляционными процессами
1980-е гг.	США	Кризис (банковский, долговой), связанный с отменой ряда ограничений по процентным ставкам, снятием запретов на финансирование банками венчурных проектов и осуществление спекулятивных коммерческих операций, что привело к массовому невозврату кредитов, банкротству компаний и банков
1982 г.	Мексика, Чили и др. страны Латинской Америки	Кризис (долговой, банковский, валютный), вызванный неспособностью ряда латиноамериканских государств обслуживать внешние долговые обязательства
1987 г.	США	Кризис (биржевой, долговой, банковский), вызванный специфическими факторами сбоя в торговой системе NYSE, когда участники рынка последовали рекомендации продавать, заявки не выполнялись по причине отсутствия технического доступа к торговой системе, возникла паника на бирже, индекс Доу-Джонса упал на 30 %. На выход из кризиса потребовалось 17 месяцев
1985–1991 гг.	СССР, страны Центральной и Восточной Европы	Системный экономический и политический кризис, приведший к развалу СССР, появлению на карте мира новых независимых государств, глубоким структурным изменениям в их экономическом и политическом устройстве.
1992–1993 гг.	Германия, Франция и др.	Кризис (валютный), вызванный изменениями в Европейском механизме обменных валютных курсов
1994–1995 гг.	Мексика, Чили и другие страны Латинской Америки	Кризис (банковский, биржевой, валютный), вызванный высокорискованными кредитными операциями банков, спекуляциями на фондовом рынке и отсутствием должного качества менеджмента рисков в условиях либерализации финансовых рынков
1997 г.	Страны Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Таиланд, Индонезия и др.)	Кризис (биржевой, валютный, банковский, долговой), вызванный масштабным притоком международного, в значительной степени спекулятивного капитала, простимулированного высокими процентными ставками и фиксированной системой обменных курсов
1998 г.	Россия	Кризис (долговой, биржевой, валютный, банковский), вызванный значительной дисперсией процентных ставок на финансовых рынках России и государств с развитой рыночной экономикой, что привело к массовому притоку международного спекулятивного капитала, а затем вследствие ухудшения конъюнктуры на сырьевых рынках лишило РФ финансовых возможностей по обслуживанию внешнего государственного долга. В результате этих событий Правительство РФ объявило дефолт, девальвировало российский рубль, обанкротились многие банки

Окончание таблицы 2

Годы финансового кризиса	Страны, охваченные кризисом	Содержание и краткая характеристика финансового кризиса
2001–2002 гг.	США, Великобритания, Франция, Германия, Япония и др.	Кризис (биржевой, долговой, банковский), вызванный падением рынка акций высокотехнологичных компаний в США, который вскоре затронул и другие активы, а затем быстро распространился на другие развитые фондовые рынки. Индекс NASDAQ к октябрю 2002 г. упал на 78 % от докризисного уровня, рынки Японии, Германии, Франции характеризовались уровнем падения 72 %, 68 % и 59 %
2007–2009 гг.	США, страны Западной Европы, страны Азии, страны Центральной и Восточной Европы и др.	Кризис (банковский, биржевой, долговой), вызванный глобальным процессом секьюритизации финансовых активов, появлением множества деривативных продуктов для обслуживания растущего рынка ипотечного кредитования в США, на который были переведены капиталы после краха рынка высокотехнологичных компаний. Повышение ФРС в 2005 г. процентных ставок приостановило рост рынка недвижимости, что привело к неплатежеспособности заемщиков и убыткам инвесторов. Банкротство ипотечных агентств США спровацировало убытки крупнейших инвестиционных банков, ведущие из которых (Lehman Brothers и Merrill Lynch) обанкротились. Началось резкое падение международных и национальных фондовых рынков. Эти процессы привели к глобальному финансово-экономическому кризису, затронувшему большинство стран мира
2010–2011 гг.	США, Великобритания, Греция, Италия, Испания, Португалия и др.	Кризис (долговой, бюджетный), являющийся логическим продолжением экономического спада 2007–2009 гг. и следствием накопленных в последние десятилетия государственных долговых обязательств, количественные параметры которых во многих странах стали превышать объемы ВВП. Политика активных международных заимствований в условиях спада мировой экономики привела к реальной угрозе дефолта национальных экономик ряда европейских государств. Правительственные программы сокращения бюджетных расходов, повышения пенсионного возраста и другие непопулярные меры вызвали волну протестных настроений в обществе

ным долговым ценным бумагам выросла — почти в 4 раза — с 1,6 трлн до 6,3 трлн долл. [2, с. 724].

Глобализация биржевого фондового рынка стала возможной с развитием коммуникационных технологий. В настоящее время этот процесс все чаще сопровождается глубокими институциональными и структурными изменениями, происходящими на национальных и международных фондовых рынках. Основные из них — это создание межнациональных организаторов торговли в результате укрупнения и слияния бирж, а также коммерциализация их деятельности посредством трансформации статуса бесприбыльной организации (некоммерческого партнерства) в акционерное общество.

В 1998 году в результате объединения немецкой биржи DTB и швейцарской биржи SOFFEX была образована крупнейшая европейская биржа срочных контрактов EUREX. По количеству заключенных на ней контрактов EUREX опередила английскую биржу LIFFE и в 1999 году заняла первое место в мире. В сентябре 2000 года произошло объединение Парижской, Амстердамской и Брюссельской бирж в единую биржу Euronext. В конце 2001 года к ней присоединилась Лиссабонская биржа. В этом же году Euronext приобрела английскую биржу срочных контрактов LIFFE. В 2003 году произошло слияние шведской биржи OM и финской HEX с образованием биржевой группы OMX. Позднее к ней присоединились биржи Дании, Латвии, Литвы и Эстонии. В июне 2006 года было подписано соглашение о слиянии крупнейших бирж мира NYSE и Euronext, которое до настоящего времени в полной мере не реализовано. В конце 2011 года две ведущие российские биржи РТС и ММВБ заключили соглашение об объединении.

С преобразованием организационно-правовой формы деятельности большинства фондовых бирж в акционерное общество активизировались их операции по взаимному участию в капиталах друг друга посредством приобретения значительных пакетов акций бирж. Так, в настоящее время NASDAQ обладает крупным пакетом акций LSE, EUREX тесно связана с американской биржей CBOT, Euronext — с CME, Deutsche Borse — с Euronext. Эти интеграционные процессы обеспечиваются введением общих контрактов на биржах, унификацией национальных законодательств в области регулирования биржевой торговли, созданием общей инфраструктуры финансовых рынков.

Интернационализация и глобализация фондовых рынков — это объективные процессы, идущие в русле основных тенденций развития мировой экономики. С точки зрения участников биржевой деятельности на фондовом рынке они носят в целом позитивный характер, так как обеспечивают значительное расширение возможностей инвестирования и привлечения капиталов. Вместе с тем тесная интеграция фондовых рынков, глобальный характер происходящих в последние десятилетия изменений несет в себе такие же масштабные риски. Проблема финансовых кризисов не только остается чрезвычайно актуальной, но и приобретает новые формы проявления.

Кризисы на развивающихся рынках отличаются, как правило, глубоким и быстрым падением, в то время как предпосылки для реализации кризисов развитых рынков формируются на протяжении нескольких лет. Формирующиеся и развивающиеся фондовые рынки имеют более высокие темпы роста и большую доходность операций по сравнению с развитыми рынками, что делает их конъюнктурно привлекательными для международного спекулятивного капитала, но при этом они отличаются низкой капитализацией и неспособностью оказывать влияние на происходящие глобальные процессы в мировой экономике.

Более 60 % совокупного оборота биржевого фондового рынка обеспечивают всего три страны: США, Япония, Великобритания, а на долю семи развитых рыночных экономик приходится свыше 75 % мировой капитализации. В то же время доля формирующихся и развивающихся рынков в этом показателе не достигает и 10 %. Происходит дальнейшая концентрация капитала в странах с развитыми финансовыми рынками, когда на 20 % населения, живущего в этих странах, приходится 86 % мирового ВВП, а на беднейшие 20 % населения только 1 % мирового ВВП [2, с. 49; 1]. Следует также отметить отсутствие синхронности в периодах наступления биржевых кризисов в разных странах и регионах мира. Так, например, в 1990-е годы фондовый рынок США переживал фазу невиданного подъема, а фондовый рынок Японии находился в депрессии. В то время как развитые фондовые рынки в 2000–2003 годы функционировали в условиях кризиса, ряд формирующихся рынков стран Центральной и Восточной Европы демонстрировали высокие темпы роста.

Таким образом, сложившаяся в 1990-е–2000-е годы многоуровневая ассиметрия международного фондового рынка выступает одним из основных факторов глобальной финансовой неустойчивости мировой экономики. Она же, как это ни парадоксально, до настоящего времени являлась естественным барьером, препятствующим полному краху мировой финансовой системы в условиях интернационализации и глобализации фондовых рынков.

К сожалению, приходится констатировать, что в XX веке и до настоящего времени человеческому обществу не удалось разрешить большинства экономических противоречий, устранить возникшие финансовые и иные диспропорции в уровне развития разных государств. Более того, с течением времени они только усилились. Стремление отдельных государств сохранить существующий порядок вещей и обеспечить свое долгосрочное финансовое доминирование, а также неспособность других стран что-либо противопоставить в экономическом, политическом, социальном плане неоднократно приводили к локальным конфликтам и мировым войнам. Регулярно повторяющиеся финансовые кризисы, подчиненные действию объективных законов функционирования капиталистической экономики и искусственно созданные транснациональными корпорациями и политиками, позволяют предположить, что в XXI веке произойдут существенные изменения в экономическом устройстве жизни общества.

Эпоха капиталистического способа производства и его постоянного финансового атрибута — фондовой биржи — станет достоянием истории. Они будут вынуждены уступить место иной экономической формации, обеспечивающей более справедливое перераспределение ресурсов, либо претерпеть кардинальные преобразования, связанные с объективной необходимостью замены основных целевых установок капитализма — максимизации прибыли и расширения товарного производства на качественно новые подходы, отвечающие интересам устойчивого эволюционного развития формирующегося информационного общества.

Литература

1. Доклад о развитии человека 2007/2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/reports/global/ hdr 2007-8/charters/russian/. — Дата доступа 14.09.2011.

2. Рубцов, Б. Б. Современные фондовые рынки. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 926 с.

3. Рубцов, Н. Хедж-угроза / Н. Рубцов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.assetmanager.ru/statiipressa/duhedgefunds/79-2010-08-17-08-42-19.html. — Дата доступа : 16.09.2011.

4. Рудый, К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. — М. : Новое знание, 2003. — 398 с.

Материал поступил в редакцию 29.01.2013

Запас финансовой прочности белорусских ОАО на пороге ВТО

Ивашутин Александр Леонидович,
кандидат экономических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Хрусталев Сергей Борисович,
аспирант кафедры «Основы бизнеса»
Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье сделана попытка на основе информации о работе белорусских ОАО оценить последствия для них вступления нашего главного торгового партнера (России) во Всемирную торговую организацию. Разработанная методика оценки основана на операционном анализе и ориентирована на прогноз изменений в запасе финансовой прочности предприятий различных отраслей. При этом учитывалось возможное повышение уровня конкуренции для белорусских предприятий на рынках как Беларуси, так и России при постепенной реализации принципов ВТО.

The article represents an attempt to estimate, based on the activity of the Belarusian JSCs, the consequences of our main trade partner — Russia — entering the World Trade Organization. The elaborated method of westimetion is based on the operational analysis and is aimed at the prognosis of changes in the financial durability stock of the enterprises working in various industry sectors. Meanwhile, the possible increasing of competition for the Belarusian enterprises in the markets of both Belarus and Russia in frames of gradual implementation of the WTO principles was considered.

Введение

Россия вступила во Всемирную торговую организацию, и экономическая общественность Беларуси с интересом, надеждой и опасениями пытается сделать прогноз последствий для белорусской экономики этого события [8]. Не обсуждая всех тонкостей процедуры подключения России к принципам ВТО [9; 10], можно выделить моменты, которые, несомненно, коснутся экономики Беларуси, которая пока не является членом ВТО, но находится в таможенном союзе с Россией. Основные из них следующие:

1) из-за относительного снижения цен на ряд товаров на российском рынке уровень ценовой конкурентоспособности белорусской продукции, экспортируемой в Россию, будет постепенно снижаться;

2) соблюдение принципов таможенного союза с Россией приведет к постепенному повышению ценовой конкурентоспособности российских товаров на белорусском рынке;

3) относительная доля российских товаров на европейских и азиатских рынках повысится, и, соответственно, произойдет постепенное вытеснение из-за более высоких импортных пошлин аналогичной продукции Беларуси как не члена ВТО;

4) уменьшение импортных пошлин до требований ВТО Россия будет делать постепенно в течение нескольких лет, что должно позволить белорусским предприятиям адаптироваться к происходящим изменениям.

Все эти изменения отразятся на белорусских предприятиях как минимум по двум направлениям: а) произойдут изменения в объемах продаж; б) изменятся затраты на производство продукции и услуг. Это скажется на экономических показателях работы и в первую очередь на запасе финансовой прочности [6; 7].

Возникают вопросы: каков уровень этой прочности у белорусских предприятий сейчас; каковы тенденции в связи с вступлением России в ВТО; в каких отраслях бóльшие риски; что можно предпринять в качестве предупреждающих мер?

Не очень обширная открытая экономическая информация по белорусским предприятиям все-таки позволяет сделать укрупненную оценку и прогноз по этим вопросам. Ежегодно Национальный статистический комитет Беларуси публикует укрупненную финансовую информацию в разре-

зе видов экономической деятельности [1]. Более подробная информация по предприятиям акционерной формы собственности имеется в отчетах Республиканского депозитария ценных бумаг [2] (выручка, общая прибыль, прибыль от реализации, численность работников и некоторая другая). Эта информация не позволяет сделать качественный анализ, но общую проблему и тенденции можно уловить.

Выборку лишь из предприятий типа ОАО можно считать достаточной, так как их доля в общей выручке составляет около 33 % (при количестве в 2011 году 2400 организаций типа ОАО), а по лидеру белорусской экономики (обрабатывающей промышленности) — более 56 %.

Методика оценки последствий для белорусских предприятий вступления России в ВТО

Предлагаемая методика состоит из нескольких этапов, последовательно связанных друг с другом.

Этап 1. Оценка фактического состояния и динамики показателей рисков для белорусских предприятий без учета вступления России в ВТО.

Для прогноза тенденций оценку можно провести на основе имеющейся открытой информации по следующим показателям динамики.

1. Индекс выручки от реализации I_V^t.

В работе предлагается для очистки от инфляции базовых показателей выручки по годам использовать или индексы цен, или пересчет, например, в EUR по среднегодовому курсу.

2. Индекс прибыли от реализации I_{Pr}^t.

3. Индекс (изменение) рентабельности по прибыли от реализации I_R^t.

4. Индекс (изменение) запаса финансовой прочности I_{RFS}^t.

5. Индекс (изменение) силы операционного рычага I_{OL}^t.

Запас финансовой прочности (*RFS*) можно считать показателем рисков, так как он показывает долю (%) выручки, которую предприятие может потерять при неблагоприятной ситуации на рынке, работая при этом в худшем случае с нулевой прибылью.

Для расчета этого показателя на основе имеющихся данных (выручки V и рентабельности R) необходимы некоторые преобразования и допущения:

$$RFS^t = (V_t - V_t^{\min})/V_t = 1 - V_t^{\min}/V_t, \qquad (1)$$

где V_t — фактическая выручка в году *t*;

$V_t^{\min}$ — минимально необходимая выручка для работы с нулевой прибылью.

$$R^t = (V_t - S_t)/V_t, \qquad (2)$$

где S_t — себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) в году *t*.

Следовательно,

$$S = V \cdot (1 - R), \qquad (3)$$

$$d_V + d_F = 1, \qquad (4)$$

где d_V — доля условно-переменных затрат в себестоимости;

d_F — доля условно-постоянных затрат в себестоимости.

Информацию по доле условно-постоянных и условно-переменных затрат можно с достаточной точностью получить, проанализировав имеющуюся открытую информацию по укрупненной структуре затрат (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты), а также структуру материальных затрат (сырье и материалы, топливо, энергия) [1]. Дополнительная экспертная оценка доли переменных затрат в этих элементах не составляет труда. В результате можно получить достаточные по точности для проведения прогнозных расчетов значения d_V и d_F.

$$V^{\min} = d_F \cdot S/(1 - d_V \cdot S/V), \qquad (5)$$

где $d_F \cdot S$ — условно-постоянные затраты, руб./год;

$d_V \cdot S/V$ — условно переменные затраты в 1 рубле выручки, руб./руб.

Подставляя в (5) формулу (3), получим:

$$V^{\min} = (d_F \cdot V \cdot (1 - R)/(1 - d_V \cdot (1 - R)). \qquad (6)$$

Подставляя в (1) формулы (6) и (4), получим формулу для расчета запаса финансовой прочности на основе рентабельности и доли переменных затрат

$$RFS^t = R/(1 - d_V \cdot (1 - R)). \qquad (7)$$

Индекс (изменение) запаса финансовой прочности можно определить так:

$$I_{RFS}^t = RFS_t - RFS_{t-1}. \qquad (8)$$

Силу операционного рычага (*OL*) в данной работе тоже можно отнести к характеристикам рисков, так как *OL* показывает, на сколько процентов у предприятия уменьшится прибыль при сокращении объемов продаж на один процент.

Рабочая формула для расчета силы операционного рычага следующая:

$$OL^t = (\mathrm{Pr}_t + S_t \cdot d_F)/\mathrm{Pr}_t \qquad (9)$$

или

$$OL^t = (V_t - S_t \cdot d_V)/(V_t \cdot R). \qquad (10)$$

Подставляя в (10) формулы (3) и (4), получим формулу для расчета силы операционного рычага на основе рентабельности и доли переменных затрат:

$$OL^t = (1-(1-R)\cdot d_V)/R. \qquad (11)$$

Индекс (изменение) силы операционного рычага можно определить так:

$$I_{OL}^t = OL_t - OL_{t-1}. \qquad (12)$$

Расчет предлагаемых показателей для нескольких предшествующих прогнозным периодам лет позволяет оценить фактическое состояние и намечающиеся тенденции.

Этап 2. Прогноз последствий для белорусских предприятий, работающих на внутреннем рынке, снижения Россией импортных пошлин на товары-заменители.

Прогнозная модель для анализа последствий для белорусских предприятий вступления России в ВТО показана на рис. 1.

Рассмотрим вначале особенности прогноза с помощью этой модели последствий только для предприятий, работающих на белорусском сегменте рынка.

Основными (базовыми) входными параметрами в этом случае будут:

1) I_P^B — индекс изменения цен на продукцию и услуги белорусских предприятий из-за усиления конкуренции с российскими. При пессимистическом сценарии индекс будет падать;

2) I_S — индекс изменения затрат. Возможно, индекс будет падать из-за снижения затрат на российские ресурсы.

Для расчета воздействия этих изменений на показатели белорусских предприятий (I_V, I_{Pr}, I_R, I_{RFS}, I_{OL}) дополнительно необходима информация о распределении объемов продаж по разным сегментам. Для данного исследования необходимо и достаточно деление рынков на

– белорусский (доля m_B);

– рынок таможенного союза, в первую очередь российский (m_T);

– рынок за пределами таможенного союза (m_F).

$$m_B + m_T + m_F = 1. \qquad (13)$$

Это распределение по предприятиям разных видов экономической деятельности можно получить (при небольшой дополнительной экспертизе), проанализировав отраслевые объемы производства (пересчитав их в USD) [3; 5], объемы экспорта и доли экспорта в Россию [4].

Индексы изменения цен в Беларуси на продукцию белорусских предприятий по видам экономической деятельности I_P^B предлагается определять на основе:

– прогнозного снижения цен на российскую продукцию из-за снижения импортных пошлин на товары-заменители;

– доли снижения цен белорусскими предприятиям по сравнению с российскими. Она будет меньше единицы, так как снижение затрат у российских предприятий будет больше, чем у белорусских.

Таким образом, предполагается, что среднее падение цен в Беларуси будет меньше, чем в России.

Промежуточным параметром в данной модели является индекс изменения объемов продаж (I_Q^B). Возможно, при прочих равных условиях, индекс будет расти. Его расчет можно сделать, использовав экспертную (к сожалению) оценку эластичности объемов к цене E_P^B.

Изменение объемов продаж белорусскими предприятиями будет происходить под воздействием двух факторов:

– роста спроса на белорусскую продукцию из-за вынужденного снижения цен;

– сокращения относительной доли белорусских предприятий из-за усиления конкуренции с российскими товарами-заменителями.

Количественный анализ и прогноз этих факторов можно провести на основе базового соотношения между динамикой объемов, цен и эластичности:

$$E_P^B = (I_Q - 1)/(1 - I_P). \qquad (14)$$

Следовательно, индекс изменения объемов продукции белорусских предприятий без учета усиления конкуренции с российскими составит:

$$I_{Q1}^B = E_P^B \cdot (1 - I_P^B) + 1. \qquad (15)$$

Индекс изменения объемов продукции российских предприятий в Беларуси составит:

$$I_{Q1}^{RF} = E_P^B \cdot (1 - I_P^{RF}) + 1, \qquad (16)$$

где I_P^{RF} — индекс изменения цен на российскую продукцию в Беларуси.

Рис. 1 — Взаимосвязь параметров модели по прогнозу показателей белорусских предприятий после вступления России в ВТО

Индекс изменения объемов продукции белорусских предприятий из-за усиления конкуренции с российскими составит:

$$I_{Q2}^B = (1 - d^{RF} \cdot I_{Q1}^{RF}) / (1 - d^{RF}), \qquad (17)$$

где d^{RF} — доля российской продукции на рынке Беларуси (по видам экономической деятельности).

Таким образом, общий индекс изменения объемов продукции белорусских предприятий на рынке Беларуси составит:

$$I_Q^B = I_{Q1}^B \cdot I_{Q2}^B. \qquad (18)$$

Выходные параметры (показатели) прогнозной модели рассчитываются на основе формул, приведенных для этапа 1, но с учетом следующих особенностей:

$$V^{t+1} = V^t \cdot \sum_j (m_j \cdot I_P \cdot I_Q), \qquad (19)$$

где *j*— сегмент рынка (*B, T, F*).

$$S^{t+1} = S^t \cdot (d_V \cdot \sum_j (m_j \cdot I_Q \cdot I_S) + d_F), \qquad (20)$$

где I_S — индекс изменения затрат на единицу продукции (работ, услуг).

Индекс изменения затрат IS можно спрогнозировать с достаточной степенью точности на основе анализа объемов производства по видам экономической деятельности, объемов импорта из России и прогнозных индексов снижения цен на российские ресурсы.

$$I_S = 1 - d_M \cdot d_{RF} \cdot (1 - I_{RF}^P), \qquad (21)$$

где d_M — доля импортных ресурсов у белорусских предприятий по видам экономической деятельности;

d_{RF}— доля российских ресурсов в общем объеме импортных ресурсов;

I_{RF}^P— индекс изменения цен на российские ресурсы.

На прогноз рентабельности в конечном итоге влияет большинство первичных факторов:

$$R^{t+1} = f(V^{t+1}, S^{t+1}) = f(R^t, I_P^j, I_Q^j, m_j, I_S, d_V). \qquad (22)$$

При проведении анализа и прогноза с использованием данной модели расчеты можно делать: а) без учета изменения затрат; б) с учетом изменения затрат.

После расчета выходных параметров (I_V, $I_{\Pr}$, I_R, I_{RFS}, I_{OL}) можно определить отрасли (виды экономической деятельности), в которых ситуация: а) ухудшится; б) улучшится; в) не изменится.

Интерес представляют также граничные изменения входных параметров, при которых риски белорусских предприятий (например, запас финансовой прочности) останутся на базовом уровне.

Этап 3. Прогноз последствий для белорусских предприятий, работающих на экспортных рынках, вынужденного снижения цен и усиления ценовой конкуренции.

Для расчетов может быть использована базовая модель, представленная на рис. 1. Но необходимо учитывать дополнительные факторы при

прогнозе ценовых и объемных индексов (I_P^T, I_P^F, I_Q^T, I_Q^F).

Прогноз изменения цен на белорусскую продукцию на российском рынке необходимо делать исходя из предпосылок примерно таких же, что и для белорусского рынка. Т. е. цены в России упадут, доля импорта увеличится и придется снижать цены на белорусскую продукцию, причем практически синхронно с российской.

Объемы продаж будут меняться под воздействием трех факторов: увеличения объемов продаж иностранных товаров на рынке России, снижения цен на российскую и белорусскую продукцию. При расчетах индекса изменения объемов I_Q^T можно воспользоваться алгоритмом, описанным формулами (14–18). Но при этом необходимо учитывать, что существующая доля белорусской продукции на рынке России небольшая и соответственно индекс, рассчитанный по формуле (17), будет намного меньше единицы. Т. е. совокупный индекс изменения объемов на рынке России (даже с учетом падения цен) будет меньше единицы. Это тем более ухудшит положение белорусских предприятий на рынках таможенного союза.

На рынках же за пределами таможенного союза для белорусских предприятий больших изменений не произойдет. Можно лишь ожидать небольшого улучшения финансовых показателей из-за снижения себестоимости по причине падения цен на российские ресурсы.

Расчеты на основе модели, приведенной на рис. 1, можно делать как отдельно для экспортного рынка, так и накопительным методом с учетом изменений на белорусском рынке.

Оценка последствий для белорусских ОАО присоединения России к ВТО

Расчеты, проведенные с использованием предложенной методики, показали, что до вступления России в ВТО в 2011 году (табл. 1) показатели рисков по большинству отраслей (видов экономической деятельности) по сравнению с 2010 годом изменились в лучшую сторону. Так, запас финансовой прочности предприятий находится в диапазоне от 13,6 % до 68,1 %. Наилучшие результаты по этому показателю были у предприятий подсекции DG (химическое производство), подсекции DM (производство транспортных средств и оборудования), подсекции DH (производство резиновых и пластмассовых изделий).

Наименее устойчиво чувствуют себя предприятия секции G (торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования), секции F (строительство), секции E (производство и распределение электроэнергии, газа и воды).

Сила операционного рычага у большинства предприятий уменьшилась. С точки зрения возможных сокращений объемов наибольшие проблемы по этому показателю у предприятий секций G (OL = 7,344), F (6,349), C (3,624).

Количественная оценка последствий для белорусских предприятий вступления России в ВТО проведена с учетом того, что переходный период для России по разным товарам установлен разный (до 8 лет). Поэтому расчет для долгосрочного периода (табл. 3) дополнен краткосрочным (табл. 2), предполагающим оценку изменений в первом году после присоединения к ВТО.

При использовании предлагаемой в работе модели, основанной на изменениях ценовых и объемных показателей, по ряду видов экономической деятельности учитывались дополнительные факторы. Например, по сельскому хозяйству условиями присоединения России к ВТО предусмотрено уменьшение объемов субсидирования. Это в конечном итоге приведет, при прочих равных условиях, к тем же негативным финансовым последствиям, что и падение объемов.

По отраслям, работающим на рынке услуг (телекоммуникации, страхование и пр.), предусмотрено увеличение доли присутствия иностранного капитала. Это через усиление конкуренции тоже приведет (как минимум в краткосрочном периоде) к ухудшению финансовых показателей. Такого рода факторы в модели приведены в эквивалентный вид через индексы изменения цен и объемов.

Анализ показывает (табл. 2 и 3), что с точки зрения потери прибыли присоединение России к ВТО в наибольшей степени повлияет на белорусские предприятия следующих видов экономической деятельности:

– DL: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (потеря прибыли 19,4 % в краткосрочном и 29,5 % в долгосрочном периодах);

– DM: производство транспортных средств и оборудования (соответственно 18,6 % и 25,4 %);

– DK: производство машин и оборудования (16,9 % и 27,6 %).

Минимальные потери прибыли будут у предприятий химического производства (1,7 % и 3,0 %), горнодобывающей промышленности (7,7 % и 13,3 %).

Таблица 1 — Изменение показателей динамики и рисков белорусских ОАО (2011/2010)

Код ОКЭД	Вид экономической деятельности (основные секции, подсекции)	Индекс выручки, I_V*	Индекс прибыли, I_{Pr}*	Изменение рентабельности, п. п., I_R	Запас финансовой прочности, %, RFS_{2011}	Изменение RFS, п. п., I_{RFS}	Сила операционного рычага, %/ %, OL_{2011}	Изменение OL, п. п., I_{OL}
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,524	0,850	4,191	29,044	9,625	3,443	–0,496
C	Горнодобывающая промышленность	0,753	1,143	4,513	27,597	8,318	3,624	–0,316
D	Обрабатывающая промышленность	1,038	2,367	10,601	46,740	21,355	2,140	–1,800
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,971	1,712	6,278	35,904	12,929	2,785	–1,567
DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	1,311	4,881	9,356	34,695	23,079	2,882	–5,726
DG	Химическое производство	1,074	2,064	32,669	68,086	22,114	1,469	–0,707
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,923	4,962	6,274	46,154	34,261	2,167	–6,241
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,886	2,768	2,100	29,505	18,488	3,389	–5,688
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,848	1,593	4,793	37,397	14,486	2,674	–1,691
DK	Производство машин и оборудования	0,571	0,838	8,954	41,286	10,192	2,422	–0,794
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,883	2,633	10,523	40,527	23,683	2,468	–3,469
DM	Производство транспортных средств и оборудования	4,870	19,275	21,141	60,303	37,283	1,658	–2,686
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,474	0,527	0,553	19,063	1,686	5,246	1,307
F	Строительство	0,697	0,483	–2,279	15,676	–5,882	6,379	2,440
G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,911	2,048	3,502	13,617	7,286	7,344	3,404
I	Транспорт и связь	1,470	27,658	20,732	37,593	35,125	2,660	–1,279
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	0,625	1,037	7,855	38,282	12,881	2,612	–1,327
Всего		0,862	1,874	8,704	39,433	18,087	2,536	–1,403

Источник: расчеты автора

* Базовые показатели приведены в сопоставимый вид путем пересчета по среднегодовым курсам BYR/EUR

Таблица 2 — Прогноз последствий для белорусских ОАО присоединения России к ВТО (краткосрочный сценарий)

Код ОКЭД	Вид экономической деятельности (основные секции, подсекции)	Индекс выручки, I_V	Индекс прибыли, I_{Pr}	Изменение рентабельности, п. п., I_R	Прогнозируемый запас финансовой прочности, %, RFS_{np}	Прогнозируемое изменение RFS, п. п., I_{RFS}	Прогнозируемая сила операционного рычага, %/ %, OL_{np}	Прогнозируемое изменение OL, п. п., I_{OL}
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,986	0,897	–0,991	26,907	–2,137	3,716	0,273
C	Горнодобывающая промышленность	0,983	0,923	–0,815	26,165	–1,432	3,822	0,198
D	Обрабатывающая промышленность	0,964	0,899	–1,264	44,636	–2,104	2,240	0,101
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,978	0,916	–0,822	34,205	–1,699	2,924	0,138
DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	0,994	0,968	–0,275	34,028	–0,667	2,939	0,056
DG	Химическое производство	0,991	0,983	–0,301	67,810	–0,277	1,475	0,006
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,957	0,891	–1,244	44,028	–2,127	2,271	0,105
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,974	0,875	–1,102	27,081	–2,424	3,693	0,303
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,972	0,914	–0,781	35,760	–1,637	2,796	0,122
DK	Производство машин и оборудования	0,945	0,831	–1,970	37,670	–3,616	2,655	0,233
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,934	0,806	–2,206	36,438	–4,088	2,744	0,277
DM	Производство транспортных средств и оборудования	0,901	0,814	–2,659	56,964	–3,339	1,756	0,097
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,998	0,916	–0,450	17,694	–1,369	5,652	0,406
F	Строительство	0,981	0,823	–0,828	13,393	–2,283	7,466	1,087
G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,992	0,888	–0,662	12,289	–1,328	8,137	0,794
I	Транспорт и связь	0,964	0,897	–1,532	35,460	–2,132	2,820	0,160
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	0,972	0,913	–1,192	36,482	–1,800	2,741	0,129

Источник: расчеты автора

Таблица 3 — Прогноз последствий для белорусских ОАО присоединения России к ВТО (долгосрочный сценарий)

Код ОКЭД	Вид экономической деятельности (основные секции, подсекции)	Индекс выручки, I_V	Индекс прибыли, I_{Pr}	Изменение рентабельности, п. п., I_R	Прогнозируемый запас финансовой прочности, %, RFS_{np}	Прогнозируемое изменение RFS, п. п., I_{RFS}	Прогнозируемая сила операционного рычага, %/ %, OL_{np}	Прогнозируемое изменение OL, п. п., I_{OL}
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,992	0,799	–2,124	24,362	–4,682	4,105	0,662
C	Горнодобывающая промышленность	0,977	0,867	–1,491	24,955	–2,642	4,007	0,384
D	Обрабатывающая промышленность	0,951	0,824	–2,524	42,439	–4,301	2,356	0,217
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,973	0,857	–1,542	32,668	–3,236	3,061	0,276
DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	0,982	0,904	–0,835	32,642	–2,053	3,064	0,181
DG	Химическое производство	0,986	0,970	–0,658	67,479	–0,607	1,482	0,013
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,950	0,846	–1,979	42,722	–3,433	2,341	0,174
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,967	0,776	–2,142	24,692	–4,813	4,050	0,661
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,965	0,873	–1,251	34,747	–2,650	2,878	0,204
DK	Производство машин и оборудования	0,934	0,733	–3,520	34,630	–6,655	2,888	0,465
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,918	0,705	–3,732	33,404	–7,122	2,994	0,526
DM	Производство транспортных средств и оборудования	0,888	0,746	–4,382	54,632	–5,671	1,830	0,172
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,995	0,744	–1,370	14,794	–4,268	6,759	1,513
F	Строительство	0,971	0,641	–1,749	10,756	–4,920	9,297	2,918
G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,986	0,729	–1,648	10,268	–3,349	9,739	2,395
I	Транспорт и связь	0,956	0,858	–2,250	34,440	–3,152	2,904	0,243
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	0,963	0,865	–2,029	35,187	–3,095	2,842	0,230

Источник: расчеты автора

В целом предприятия обрабатывающей промышленности под воздействием фактора присоединения России к ВТО потеряют 11,1 % прибыли в краткосрочном периоде и 17,6 % в долгосрочном.

Наибольший интерес представляют результаты прогноза изменений в запасе финансовой прочности. Расчеты показывают, что по всем отраслям он ухудшится.

Но наибольшая динамика будет наблюдаться у предприятий подсекций DL (–7,1 процентных пункта), DK (–6,7 п. п.), DM (–5.7 п. п.). Но по этим видам экономической деятельности это не приведет к большим проблемам, так как текущий запас финансовой прочности довольно высок.

Большие изменения в запасе финансовой прочности будут также у организаций секции A (сельское хозяйство). Но прогнозируемый RFS останется на среднем (безопасном) уровне 24,4 %. Наиболее низкий RFS к концу переходного периода (в долгосрочном периоде) будет у организаций секций F и G. И причина этому не в сильной динамике, а в низком их значении в настоящее время.

К сожалению, сила операционного рычага, как показывает моделирование, по всем отраслям (видам экономической деятельности) увеличится. С точки зрения возможного уменьшения объемов продаж это плохо. Очень высок этот показатель в строительной отрасли. К концу переходного периода он достигнет 9,3 %/%.

Рекомендации для белорусских ОАО по минимизации отрицательных последствий вступления России в ВТО

Анализ и прогноз показывает, что отрицательные последствия для белорусских предприятий вступления России в ВТО не катастрофичны. Тем не менее необходимы предупредительные меры по их минимизации. Не рассматривая подробно макроэкономические и политические последствия вступления любой страны в ВТО, остановимся лишь на микроэкономических рекомендациях.

В табл. 4 приведены результаты расчетов по необходимому изменению основных показателей работы предприятий разных отраслей с целью восстановления запаса финансовой прочности на базовом уровне.

Выделены три основных показателя:

– условно-переменные расходы на единицу продукции, основную часть которых составляют материальные затраты;

– объем экспортных продаж;

– уровень цен, формируемый с учетом добавленной стоимости в продукции (работах, услугах) предприятий.

Если пытаться восстановить запас финансовой прочности, например, только за счет снижения переменных затрат (в первую очередь на основе снижения материалоемкости продукции), то целевые ориентиры для многих предприятий должны быть очень жесткими. Так, в целом по обрабатывающей промышленности эти затраты необходимо снизить на 4,17 %. Еще более сложные задачи будут у предприятий подсекции DM (производство транспортных средств и оборудования) (–7,59 %), DL (–5,94 %), DK (–5,60 %), I (–5,23 %).

Если же решать проблему только за счет увеличения экспортных продаж, не ухудшая других финансовых показателей, например, за счет снижения экспортных цен, то необходим очень большой рост этого показателя. Так, организации секции A (сельское хозяйство) должны будут увеличить экспорт на 46 %, предприятия обрабатывающей промышленности — на 36 %, предприятия транспорта и связи должны увеличить свою экспортную составляющую на 19 %.

Третье направление решения проблемы, с одной стороны, простое, с другой, сложное. Речь идет о восстановлении запаса финансовой прочности за счет неинфляционного роста цен, но без потери физических объемов продаж. Это возможно лишь на основе повышения качества и конкурентоспособности белорусской продукции за счет увеличения в цене доли добавленной стоимости. Модельные расчеты показывают, что восстановить запас финансовой прочности, используя это направление, можно при увеличении цен по разным отраслям от 0,93 % до 6,04 % (табл. 4).

В действительности, конечно, белорусские предприятия с целью минимизации отрицательных последствий должны выбирать для себя приемлемую комбинацию мероприятий разных направлений (и не только приведенных в данной работе).

В долгосрочной перспективе вступление России в ВТО должно и для России, и для Беларуси (после присоединения к ВТО) принести экономические дивиденды. Но в переходном периоде на предприятиях и в отраслях в целом должна быть активизирована аналитическая работа с целью профилактики отрицательных последствий усиления конкуренции.

Таблица 4 — Направления минимизации отрицательных последствий для белорусских ОАО вступления России в ВТО

Код ОКЭД	Вид экономической деятельности (основные секции, подсекции)	Запас финансовой прочности, %		Необходимые изменения базовых показателей для восстановления запаса финансовой прочности, %		
		фактический RFS_{2011}	прогнозируемый $RFS_{пр}$	снижение переменных затрат	увеличение объемов экспорта	увеличение цен за счет роста доли добавленной стоимости
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	29,04	24,36	3,32	45,77	2,38
C	Горнодобывающая промышленность	27,60	24,95	2,82	11,67	1,72
D	Обрабатывающая промышленность	46,74	42,44	4,11	35,70	3,11
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	35,90	32,67	2,37	23,73	1,77
DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	34,69	32,64	1,18	32,67	0,93
DG	Химическое производство	68,09	67,48	1,53	7,96	1,08
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	46,15	42,72	3,18	19,86	2,42
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	29,51	24,69	3,31	55,69	2,40
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	37,40	34,75	1,90	11,12	1,44
DK	Производство машин и оборудования	41,29	34,63	5,60	31,09	4,21
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	40,53	33,40	5,94	36,30	4,45
DM	Производство транспортных средств и оборудования	60,30	54,63	7,59	38,22	6,04
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	19,06	14,79	1,89		1,45
F	Строительство	15,68	10,76	2,56	76,00	1,84
G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,62	10,27	3,02		1,76
I	Транспорт и связь	37,59	34,44	5,23	19,03	2,88
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	38,28	35,19	4,09	36,44	2,53

Источник: расчеты автора

Литература

1. Финансы Республики Беларусь: статистический сборник. — Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. — 594 с.

2. Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг. Отчет эмитентов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.centraldepo.by, свободный. Загл. с экрана. — Яз. рус.

3. Промышленность Республики Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редколлегия : И. С. Кангро (председатель) и др.]. — Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. — 295 с.

4. Внешняя торговля Республики Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редколлегия : И. С. Кангро (председатель) и др.]. — Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. — 400 с.

5. Национальный банк Республики Беларусь. Средневзвешенный курс белорусского рубля к иностранным валютам [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.nbrb.by/statistics/ForexMarket/AvrExRate/, свободный. Загл. с экрана. — Яз. рус.

6. Ивашутин, А. Л. Моделирование рисков и уровня устойчивости работы предприятий малого бизнеса на основе интервального анализа / А. Л. Ивашутин, Н. Ю. Городило // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий. Материалы 8-го Международного научно-практического семинара, проводимого в рамках 9-й Международной научно-технической конференции «Наука — образованию, производству, экономике» 27–29 января 2011 года, в 2 частях, часть 1. — Минск : БНТУ, 2011. — С. 67–72.

7. Городило, Н. Ю. Комплексная интервально-итерационная модель оценки рисков деятельности предприятия / Н. Ю. Городило, А. Л. Ивашутин // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий. Материалы 9-го Международного научно-практического семинара, проводимого в рамках 10-й Международной научно-технической конференции «Наука — образованию, производству, экономике» 26–28 января 2012 года, в 2 частях, часть 1. — Минск : БНТУ, 2012. — С.42–49.

8. Республика Беларусь на пути в ВТО: экономико-правовые аспекты присоединения : [сборник статей] / Совместный проект Программы развития ООН в Республике Беларусь и Министерства иностранных дел Республики Беларусь «Содействие Правительству Республики Беларусь при вступлении в ВТО через усиление экспертного и институционального потенциала»; [научный редактор Е. В. Бабкина]. — Минск : Белсэнс, 2012. — 161 с.

9. ВТО : основы функционирования и проблемы присоединения России / О. А. Горбунова, И. В. Минченкова. — М. : Дашков и К°, 2011. — 150 с.

10. Исследовательский центр ИПМ. Последствия вступления России в ВТО для торговли Беларуси и ее отраслей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.research.by/webroot/delivery/files/pp2012r01.pdf, свободный. Загл. с экрана. — Яз. рус.

Материал поступил в редакцию 09.02.2013

Система качественных показателей финансовой безопасности предприятия

Орехова Екатерина Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Харьковского института банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (г. Киев, Украина)

Разработана система качественных показателей финансовой безопасности предприятия. К ней отнесено пять показателей рыночного положения и три показателя менеджмента предприятия. По критерию Уилкоксона, Манна и Уитни определены три показателя, на состояние которых влияет вид экономической деятельности предприятия: уставный капитал; численность штатных работников; стаж руководящей работы должностных лиц.

The system of quality indicators of financial security for enterprises has been developed. Six market position indicators and three management indicators are included in it. Based on the Wilcoxon, Mann and Whitney criterion, three indicators were defined which condition is affected by the economic activity of the enterprise: charter capital, the number of full-time employees, length of administrative work of the officials.

Введение

Рыночные условия хозяйствования способствуют развитию самостоятельности, экономической и юридической ответственности предприятий. Это положительно влияет на создание условий для их деловой активности, обеспечивающей рост объемов производства продукции (товаров, работ, услуг), выпуск качественных ее видов, способствует развитию экономических отношений между субъектами хозяйствования, кредитными, страховыми и фондовыми институтами. Такие отношения опосредуются движением денежных средств. Однако современные кризисные явления, провоцирующие инфляционные процессы, тормозят развитие этих отношений. Дефицит финансирования операционной деятельности предприятий на всех стадиях производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг) приводит к нарушению непрерывного кругооборота движения денежных ресурсов, не обеспечивая нормальное функционирование и экономическое развитие предприятий, снижая их финансовую безопасность. Проблема обеспечения финансовой безопасности предприятий в таких условиях приобретает особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций

Значительный вклад в обеспечение финансовой безопасности предприятий внесли известные отечественные и зарубежные ученые: И. А. Бланк, Ю. Ф. Бригхем, Д. К. Ван Хорн, В. В. Ковалев, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, Э. Хелферт и др. Решение этой проблемы также нашло отображение в роботах Г. М. Азаренковой, А. И. Барановского, Н. Н. Ермошенко, А. А. Епифанова, О. А. Терещенка и А. Н. Тридеда. Анализ научных исследований этих ученых определил отсутствие в финансово-экономической литературе системы качественных показателей финансовой безопасности предприятия. Практика хозяйствования показывает, что это одна из проблем ее оценивания, которая требует первоочередного решения в современных условиях хозяйствования.

Актуальность, практическая значимость, недостаточная разработанность и неисследованность указанного вопроса обусловили выбор темы данной работы, определили ее цель и задания.

Постановка задания

Целью данной работы является разработка системы качественных показателей для оценивания финансовой безопасности предприятия и определение тех показателей, которые зависят от вида экономической деятельности.

Для достижения цели в работе были поставлены такие задания:

– определить качественные показатели финансовой безопасности предприятия;

– отобрать те из них, на которые влияет вид экономической деятельности предприятия.

Изложение основного материала

Сегодня оценивание финансовой безопасности предприятия базируется на расчете количественных и качественных финансовых показателей [3, с. 6–10]. Финансовые менеджеры предприятия самостоятельно выбирают методику оценивания финансовой безопасности предприятия. Однако некоторые методики оценивания финансовой безопасности предприятия не предусматривают расчет качественных финансовых показателей, а основываются лишь на расчете количественных. На наш взгляд, это не дает возможность комплексно оценить финансовую безопасность предприятия, а привлекает внимание лишь к отдельным ее компонентам.

Для формирования качественных показателей финансовой безопасности предприятия были рассмотрены методики Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку [2], Международной рейтинговой компании «Standard & Poor's» [8], Украинского рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» [9], Международного рейтингового агентства в России и СНГ «Fitch Ratings» [10], Министерства экономики Украины [3], Аудиторской палаты Украины [4], Министерства финансов Украины [5], Фонда государственного имущества Украины [6], Национального банка Украины [7]. Путем их обобщения автором этой работы были определены качественные показатели, по которым финансовые менеджеры должны оценивать финансовую безопасность предприятия:

– продолжительность деловой активности предприятия;

– уставный капитал предприятия;

– количество структурных подразделений предприятия;

– количество видов экономической деятельности предприятия;

– численность штатных работников предприятия;

– стаж руководящей работы должностных лиц предприятия;

– часть акций, которая принадлежит юридическим лицам;

– часть акций, которая принадлежит должностным лицам предприятия.

Продолжительность деловой активности предприятия определяет продолжительность срока его существования, что является отличием того, что предприятие является адаптированным к изменениям внешней среды и может управлять изменениями, которые возникают во внутренней среде. Поэтому инвестирование в предприятия, которые работают более двух лет в определенном сегменте бизнеса, имеют большую осведомленность о его состоянии и динамике, сформировали определенные отношения с поставщиками и потребителями, имеет меньший риск, чем инвестирование в новый бизнес.

Уставный капитал предприятия, количество его структурных подразделений, количество видов экономической деятельности, численность штатных работников характеризуют рыночное положение предприятия.

Стаж руководящей работы должностных лиц предприятия является характерной чертой системы менеджмента. Он определяется наличием связей в деловом мире, знаниями и умениями планировать, прогнозировать, анализировать, оценивать, регулировать, контролировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Владение юридическими лицами акциями предприятия показывает качественный уровень корпоративного управления. Владение должностными лицами акциями предприятия стимулирует и повышает их заинтересованность в эффективном управлении финансово-хозяйственной деятельностью.

Таким образом, автор этой работы для оценивания качественных показателей финансовой безопасности предприятия предлагает использовать такие интегральные показатели:

– интегральный показатель рыночного положения предприятия, в состав которого входят: продолжительность деловой активности, уставный капитал, количество структурных подразделений, количество видов экономической деятельности, численность штатных работников;

– интегральный показатель менеджмента предприятия, в состав которого входят: стаж руководящей работы должностных лиц; часть акций, которая принадлежит юридическим лицам; часть акций, которая принадлежит должностным лицам предприятия.

Вторым заданием данного исследования является отбор качественных показателей финансовой безопасности предприятия, на которые влияет вид экономической деятельности. Для этого было сформировано две группы предприятий, которые состоят из 20 предприятий машиностроения и 20 предприятий пищевой промышленности Украины. Практика хозяйствования свидетельствует, что такой размер групп предприятий является необходимым и достаточным для определения качественных показателей финансовой безопасности предприятия, на которые влияет вид экономической деятельности.

Таблица 1 — Размер групп предприятий для моделей прогнозирования банкротства

Автор модели	Год	Количество предприятий-банкротов	Количество предприятий-небанкротов
Fitzpatrick	1932	19	19
Beaver	1967	79	79
Altman	1968	33	33
Lev	1971	37	37
Wilcox	1971	52	52
Deakin	1972	32	32
Edmister	1972	42	42
Blum	1974	115	115
Taffler	1974	23	45
Libby	1975	30	30
Diamond	1976	75	75
Altman, Haldeman and Narayanan	1977	53	58
Marais	1979	38	53
Dambolena and Khoury	1980	23	23
Ohlson	1980	105	2000
Taffler	1982	46	46
El Hennawy and Morris	1983	22	22
Moyer	1984	35	35
Taffler	1984	22	49
Zmijewski	1984	40	800
Zavgren	1985	45	45
Casey and Bartczak	1985	60	230
Peel and Peel	1988	35	44
Barniv and Raveh	1989	58	142
Boothe and Hutchninson	1989	33	33
Gupta, Rao, and Bagchi	1990	60	60
Kease and McGuiness	1990	43	43
Keasey, McGuiness and Short	1990	40	40
Shumway	1996	300	1822
Среднее	—	55	211
Медиана	—	40	45

Источник: разработано автором этой работы на основе [12]

Так, например, модели прогнозирования банкротства предприятий Альтмана Э., которые были разработаны в 1968 году на основе финансовой отчетности двух групп предприятий, по 33 предприятия в каждой группе, на сегодня позволяют спрогнозировать банкротство предприятий с достоверностью 80–90 % [12] (табл. 1).

Такое принципиальное отличие в видах экономической деятельности предприятий — машиностроение и пищевая промышленность — было необходимо для сравнения качественных показателей их финансовой безопасности и установления тех из них, на которые влияет вид экономической деятельности. Эти предприятия имеют разные виды продукции (товаров, работ, услуг), разное сырье и материалы, разное оборудование, разных поставщиков сырья и материалов, разных потребителей продукции (товаров, работ, услуг), разные рынки ее сбыта и др. Можно предположить, что эти предприятия имеют и разную продолжительность деловой активности, разный размер уставного капитала, количество структурных подразделов, количество видов деятельности и др.

Для формирования состава качественных показателей финансовой безопасности предприятия, на которые влияет вид экономической деятельности, была определена принадлежность

Таблица 2 — Результаты определения влияния вида экономической деятельности на качественные показатели финансовой безопасности предприятия

Качественный показатель финансовой безопасности предприятия	Проверка неравенства, $Z \leq Z_{0,975}$	Влияние вида экономической деятельности
Продолжительность деловой активности предприятия	$Z = 0,09 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Уставный капитал предприятия	$Z = 2,56 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Количество структурных подразделений предприятия	$Z = 0,38 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Количество видов экономической деятельности предприятия	$Z = 0,26 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Численность штатных работников предприятия	$Z = 2,12 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Стаж руководящей работы должностных лиц предприятия	$Z = 2,56 > Z_{0,975} = 1,96$	+
Часть акций, которая принадлежит юридическим лицам	$Z = 0,37 < Z_{0,975} = 1,96$	–
Часть акций, которая принадлежит должностным лицам предприятия	$Z = 0,74 < Z_{0,975} = 1,96$	–

Источник: разработано автором этой работы

Примечание: (–) — отсутствие влияния вида экономической деятельности предприятия на качественные показатели финансовой безопасности; (+) — наличие влияния вида экономической деятельности предприятия на качественные показатели финансовой безопасности.

двух групп предприятий (двух видов экономической деятельности) к единой генеральной совокупности. Для этого был использован метод непараметрического дисперсионного анализа, а именно непараметрический ранговый критерий Уилкоксона, Манна и Уитни, который базируется на распределении инверсий [13, с. 74]. Это позволило получить такие результаты (табл. 2).

Так, оценивание качественных показателей финансовой безопасности предприятия без учета вида экономической деятельности можно осуществлять с помощью таких 5 показателей: продолжительность деловой активности; количество структурных подразделов; количество видов экономической деятельности; часть акций, которая принадлежит юридическим лицам; часть акций, которая принадлежит должностным лицам предприятия.

Если оценивание качественных показателей финансовой безопасности предприятия следует осуществлять с учетом вида экономической деятельности, то кроме перечисленных выше 5 показателей нужно использовать еще 3 таких: размер уставного капитала; численность штатных работников; стаж руководящей работы должностных лиц.

Выводы

В работе решена важная научно-практическая задача относительно разработки системы качественных показателей для оценивания финансовой безопасности предприятия и определения тех показателей, которые зависят от вида экономической деятельности. Основные выводы и рекомендации заключаются в следующем:

1) разработана система качественных показателей финансовой безопасности предприятия. К ней отнесено пять показателей рыночного положения (продолжительность деловой активности, уставный капитал, количество структурных подразделений, количество видов экономической деятельности, численность штатных работников) и три показателя менеджмента предприятия (стаж руководящей работы должностных лиц; часть акций, которая принадлежит юридическим лицам; часть акций, которая принадлежит должностным лицам предприятия;

2) по критерию Уилкоксона, Манна и Уитни отобраны три показателя, на состояние которых влияет вид экономической деятельности предприятия: уставный капитал; численность штатных работников; стаж руководящей работы должностных лиц.

Перспективы дальнейших исследований

Таким образом, на основе регулярной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятий можно оценивать качественные показатели финансовой безопасности. Предложенный в работе методический подход является характерным для предприятий любого вида экономической деятельности. Но для комплексного оценивания финансовой безопасности предприятий следует рассчитывать не только качественные показатели, но и количественные, исследование которых является предметом дальнейшего исследования автора этой работы.

Литература

1. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI; Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17.

2. Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів: Рішення від 19.12.2006 № 1591; Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0097-07/page.

3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ № 14 від 19.01.2006; Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75462&cat_id=38738.

4. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій (крім комерційних банків): Протокол № 99 від 23.02.2001; Аудиторська палата України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.uazakon.com/document/spart33/inx33825.htm.

5. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій : Наказ № 247 від 01.04.2003; Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://document.ua/pro-vnesennja-zmin-do-porjadku-provedennja-ocinki-finansovog-doc6071.html.

6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ № 49/121 від 26.01.2001; Міністерство Фінансів України та Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01.

7. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків: Постанова № 23 від 25.01.2012; Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.

8. Standard & Poor's: Международная рейтинговая компания [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.standardandpoors.ru.

9. Кредит-Рейтинг : Рейтингове агентство в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.credit-rating.com.ua/ru.

10. Fitch Ratings : Международное рейтинговое агентство в России и СНГ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.fitchratings.ru.

11. Moody, J. Architecture Selection Strategies for Neural Networks: Application to Corporate Bond Rating Prediction / J. Moody, J. Utans // Nrural Network in the Capital Markets, 1993. — P. 227–300.

12. Altman, E. I. Predicting financial distress of companies: revisiting the Z-score and ZETA models / E. I. Altman [Electronic resource]. — Mode of access : http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFnclDistr.pdf.

13. Степнов, М. Н. Статистические методы обработки результатов механических испытаний : справочник / М. Н. Степнов. — М. : Машиностроение, 1985. — 232 с.

Материал поступил в редакцию 23.03.2013

Международный опыт налогообложения капитала: налог на доходы физических лиц

Ямко Павел Юрьевич,
аспирант кафедры международных финансов
Украинского государственного университета финансов и международной торговли
(г. Киев, Украина)

В данной статье проанализирован международный опыт налогообложения доходов физических лиц как одного из компонентов налогообложения капитала. Особое внимание было уделено основным аспектам механизма налогообложения. Проведенный анализ может стать основой для совершенствования такого механизма в Украине и Беларуси.

This article contains the analysis of international practices regarding personal income tax as a component of capital taxation. Special attention was paid to the main aspects of the taxation mechanism. The mentioned analysis can be the basis for improvement of such mechanism both in Ukraine and Belarus.

Введение

В условиях глобализации очень важно постоянно отслеживать последние изменения и достижения современной науки по всем вопросам, которые влияют на конкурентоспособность страны. Налогообложение капитала является одним из факторов, который существенно влияет на конкурентоспособность страны, особенно учитывая возрастающую мобильность капитала и налоговую конкуренцию между странами мира.

Поскольку тема налогообложения капитала является достаточно объемной, в данной статье мы остановимся более детально на одной из составляющих этой темы, а именно на налоге на доходы физических лиц.

Среди ученых, которые занимаются данным вопросом, следует отметить следующих: С. Бесшо [1], В. Кесслера [5], В. Копчука [6], К. Ренкина [7] и Р. Вернека [9]. Эти ученые в своих работах рассматривают налог на доходы физических лиц в условиях конкретно взятых стран. В свою очередь мы, в рамках данной статьи, проведем сравнительный анализ международного опыта относительно механизма такого налогообложения с целью выявления возможных направлений его совершенствования в Украине и Беларуси.

Основная часть

В целях данной статьи для полного раскрытия особенностей международного опыта функционирования механизма налогообложения доходов физических лиц мы провели критический анализ соответствующих механизмов Германии, Канады, Японии, Бразилии, Новой Зеландии и ЮАР. Эти страны были выбраны нами как представители всех регионов мира.

Далее мы более детально остановимся на основных составляющих механизма налогообложения доходов физических лиц (рис. 1).

Резидентный статус. В основном страны, рассматриваемые в нашем анализе, разделяют физические лица на 2 категории: лица, имеющие постоянное место жительства на территории страны, и лица, которые имеют возможность получить статус резидента при определенных условиях.

Что касается первой категории, то все достаточно четко и понятно, однако есть определенные исключения, которые мы раскроем ниже. Физические лица из второй категории обычно получают статус резидента в случае проживания более 183 дней за любой 12-месячный период на территории страны. Такой подход используют Канада (она применяет понятие календарного года вместо 12-месячного периода), Бразилия, Новая Зеландия и Германия, которая, по сути, использует то же правило, применяя период в 6 месяцев вместо 183 дней.

Германия, например, может быть признана территорией постоянного места жительства физического лица при наличии у него жилья. Следует также отметить, что в Германии нет обязательства пользоваться таким жильем для приоб-

Рис. 1 — Основные составляющие механизма налогообложения доходов физических лиц

ретения резидентного статуса или умышленного уклонения от него.

Япония специфически подходит к определению резидентного статуса. В этой стране есть три варианта определения резидентного статуса: резидент, нерезидент и непостоянный резидент. Резидентом по японскому законодательству является физическое лицо, имеющее «адрес» в Японии, или лицо, которое непрерывно провело в Японии более года. Под «адресом» здесь понимается база для жизни человека. Нерезидентом в Японии считается любое лицо, не имеющее резидентного статуса. Непостоянным резидентом по японскому законодательству является лицо, которое не имеет резидентного статуса и не является гражданином Японии, однако на протяжении последних 10 лет имело статус резидента в течении 5 лет (или меньше) [1].

Законодательство Бразилии, кроме случая, упомянутого выше, считает резидентами физических лиц следующих категорий: ассимилированные иностранцы и иностранцы, имеющие постоянные визы или временные визы с трудовым контрактом от даты прибытия на территорию Бразилии.

В Новой Зеландии дополнительно существует категория переходного резидента. Такая категория используется для лиц, которые впервые приобретают статус резидента, или для новозеландцев, которые были нерезидентами более 10 лет.

ЮАР признает лицо резидентом, если такое лицо является «обычным резидентом» в ЮАР, или если такое лицо физически находилось в ЮАР более 91 дня текущего года и 5 предыдущих налоговых лет, за исключением случаев, когда лица признаются резидентами исключительно другой страны согласно налоговым соглашениям.

База налогообложения. В вопросе определения базы налогообложения большинство стран имеют схожий подход. Так, в Германии, Бразилии и Новой Зеландии облагаются налогом доходы резидентов, полученные ими из всех источников, как внутри страны, так и за ее пределами, а для нерезидентов облагаются только доходы, полученные ими из источников, находящихся внутри страны. Канада, Япония и Южная Африка применяют такой же подход, но с определенными особенностями.

В Канаде нерезиденты дополнительно платят налоги при продаже налогооблагаемой собственности, которая находится в Канаде, а в ЮАР при продаже недвижимости или активов постоянного представительства. Япония в случае непостоянных резидентов облагает не только доходы, полученные ими в Японии, но и те, которые были перечислены в Японию или уплачены в Японии в их пользу.

Налогооблагаемый доход. В Германии налогооблагаемый доход является суммой, полученной от трудоустройства, торговой или профессиональной деятельности, ведения сельского или лесного хозяйства, капитального, рентного, лизингового и других доходов. Доход физических лиц с капитала, включая доходы, полученные от инвестиционного капитала и прироста капитала, подлежат налогообложению по ставке 25 % (эффективная ставка равна 26,375 %, включая немецкий взнос солидарности).

Канада облагает по одинаковым ставкам как трудовые доходы (включая все дополнительные выплаты работникам), так и доходы физических лиц с капитала, в том числе инвестиционные доходы и доходы от предпринимательского капитала. Однако, доходы с капитала, который является канадским по происхождению, в виде дивидендов облагаются по преференциальным ставкам, изменяющимся в зависимости от размера провинциальных ставок [2].

Законодательство Японии также не разделяет трудовые и капитальные доходы и облагает их по одинаковым схемам, при этом эта страна имеет специально разработанную систему отчислений, резервов и налоговых кредитов для уменьшения налоговой нагрузки для определенных групп физических лиц.

Налогооблагаемый доход в Бразилии включает заработную плату, премии, бонусы, вознаграждения за консультационные услуги, комиссионные выплаты, директорские гонорары, дивиденды и проценты из иностранных источников. Он также включает большинство надбавок и доплат, связанных с трудоустройством. Расходы, связанные с переездом, как правило, не облагаются налогом. Доходы физических лиц с капитала, полученные из местных источников, не облагаются, доходы из иностранных источников облагаются налогом по общей схеме.

Новая Зеландия использует два подхода к налогообложению доходов физических лиц. Это система оплаты при получении дохода или система удержания налога при начислении дохода. По этим системам в Новой Зеландии отсутствует требование подачи декларации о доходах.

В ЮАР налогооблагаемый доход определяется как разница между совокупным доходом и вычетами из такого дохода, которые разрешены законодательно. Совокупный трудовой доход включает все вознаграждения, полученные физическим лицом в наличной или натуральной форме, включая бонусы, надбавки и налоги, возмещенные или уплаченные от имени работника. Доходы физических лиц с капитала, полученные из источников в ЮАР, не облагаются [3].

Отчисления и резервы. Снижение налоговой нагрузки возможно в Германии для налогоплательщиков и их детей только в персонифицированном виде. Также имеются другие виды отчислений, которые используются с определенными ограничениями (например, взносы на социальное страхование, страхование, медицинские расходы и т. д.). Кроме того, налогооблагаемый доход физических лиц может быть уменьшен на сумму расходов, понесенных для получения дохода.

В Канаде предоставляется возможность использовать отчисления или налоговые кредиты, не подлежащие возмещению по определенным видам затрат, среди которых: платежи по зарегистрированным пенсионным сбережениям и пенсионным системам, определенные виды расходов на переезд, профессиональные и профсоюзные взносы, расходы на уход за ребенком, медицинские расходы, благотворительные и политические взносы, а также расходы, связанные с инвестициями. Также существует возможность использования налоговых кредитов для супругов, по возрасту, при утрате трудоспособности и в других случаях.

Законодательство Японии также предусматривает определенные отчисления для снижения налогооблагаемого дохода. Такие отчисления можно использовать при выплатах по японским социальным пенсионным планам, выплатах страхования, выплатах в связи с землетрясениями, благотворительных взносах, определенных медицинскими расходами и т. д. Персональные отчисления разрешается использовать физическому лицу, его супругу/супруге и детям старше 16 лет. Определенные исключения существуют для нетрудоспособных и пожилых людей.

В отличие от приведенных выше стран, Бразилия пошла другим путем. Вместо перечисления возможных вариантов снижения налогооблагаемой прибыли, бразильское законодательство предусматривает возможность налогоплательщика выбрать стандартное ежегодное снижение налогооблагаемой прибыли на 20 %, но не более чем на 12 743 бразильских реалов (около 6150 дол. США). Дополнительно в Бразилии существует возможность использовать для уменьшения налогооблагаемой прибыли следующие расходы: налоги по социальному страхованию, выплачиваемые работником, взносы по частным пенсионным планам (не более 12 % валового дохода), алименты и пенсионные выплаты по решениям суда, расходы самозанятых лиц, связанные с получением доходов, стандартное отчисление в размере 144 бразильских реалов на каждого иждивенца (70 дол. США), расходы на образование (не более 2708 бразильских реалов, что является эквивалентом 1300 дол. США), невозмещенные расходы по страхованию здоровья, а также медицинские, стоматологические, физиотерапевтические расходы и взносы в бразильские культурные, артистические и аудиовизуальные направления деятельности и благотворительные взносы в определенные бразильские фонды (но не более 6 % налогооблагаемого дохода) [4; 9].

Рис. 2 — Максимальные ставки налога на доходы физических лиц по странам мира, 2012 год [4; 8]

Новая Зеландия в свою очередь не позволяет физическим лицам использовать любые отчисления в отношении трудовых доходов. Существуют определенные возможности по возмещению налогов, например, по благотворительным взносам и расходам по уходу за ребенком. К физическим лицам-предпринимателям и участникам партнерств, которые не зарегистрированы как предприятия, применяются такие же правила, как и в отношении предприятий при расчете налога на прибыль. Расходы при наступлении несчастного случая подлежат вычету из налогооблагаемого дохода.

ЮАР широко не применяет практику по уменьшению налогооблагаемого дохода для физических лиц. При расчете такого дохода для уменьшения можно использовать медицинские расходы, взносы в пенсионные фонды, определенные благотворительные взносы и транспортные расходы.

Ставки налогообложения. Все страны, анализируемые нами в данной статье, используют прогрессивные ставки налогообложения. На рис. 2 отражены максимальные ставки налогообложения, применяемые в этих странах.

У всех стран минимальный уровень ставки налога начинается от нулевого значения.

В Германии существует довольно специфический христианский налог на доходы физических лиц в размере 9 % (в некоторых случаях 8 %), который взимается с налога на доходы.

Бразильское законодательство предусматривает единую ставку налога для налогообложения доходов нерезидентов в размере 27,5 % (с трудовых доходов) или 15 % (с других видов доходов, в частности с доходов физических лиц с капитала, кроме дивидендов, полученных от бразильских предприятий).

Как видно на рисунке, наименьшая ставка налогообложения используется в Бразилии, а самая высокая в Канаде. Средняя ставка в 41,83 % является достаточно высоким показателем, особенно в сравнении со ставками, которые в основном применяются в Беларуси и в Украине.

Налогообложение доходов физических лиц с капитала. В вопросе налогообложения доходов физических лиц с капитала используются разные подходы. Следует отметить, что ни одна из стран не использует налог на приобретение капитала, а значит, мы можем сделать вывод, что этот инструмент не следует использовать.

Так, Новая Зеландия не облагает такие доходы, но облагает доходы, возникающие при продаже собственного имущества, которое имеет отношение к экономической деятельности физического лица, и имущества, которое было приобретено с целью перепродажи. Также Новая Зеландия облагает доходы от продажи или передачи земли при определенных условиях.

Бразилия использует единую фиксированную ставку в размере 15 % для налогообложения доходов физических лиц с капитала.

Канада и ЮАР имеют схожие подходы к налогообложению доходов физических лиц с капитала: в Канаде — половина, а в ЮАР — четверть таких доходов включается в доход физического лица и, соответственно, они облагаются налогом

по ставкам, применяемым к физическим лицам в рамках общей системы налогообложения.

Япония рассматривает доходы, полученные от продажи акций и земли, как доходы физических лиц с капитала. Ставка в размере 20 % применяется при продаже акций (10 % в случае, если такие акции котируются на фондовой бирже), при получении долгосрочных доходов с капитала и при продаже земли; ставка в размере 39 % используется при получении краткосрочных доходов.

В Германии продажа недвижимости и личного имущества облагается налогом, если физическое лицо владело такой недвижимостью или имуществом менее 10 лет. Продажа любых других активов облагается налогом, если налогоплательщик владел такими активами менее года. При налогообложении таких доходов физических лиц с капитала используются стандартные ставки налога на доходы физических лиц. В случае продажи акций ключевым является процент прямого или косвенного участия физического лица в предприятии, акции которого оно продает. Если такой процент не превышает 1 %, то такие доходы физических лиц облагаются налогом по ставке 26,375 %, а если этот процент превышает 1 % и владение этими акциями осуществлялось в течение последних 5 лет, то 60 % таких доходов включаются в налогооблагаемый доход физического лица и, соответственно, облагаются по обычным ставкам [4; 5].

Капитальный сбор. Капитальные сборы не используются ни в одной из стран, которые рассматриваются в нашем анализе.

Гербовый сбор. Гербовые сборы не используются в Германии, Канаде, Бразилии и Новой Зеландии. Такие сборы существуют в Японии и Южной Африке.

Так, Япония использует гербовый сбор в виде сбора при подготовке документов, которые оформляют налогооблагаемые операции (в размере от 200 до 600 тыс. японских иен, что по состоянию на 17.12.2012 приблизительно составляет от 2 до 7 тыс. дол. США).

Южная Африка в свою очередь использует налог на ценные бумаги в виде гербового сбора, который взимается при передаче ценных бумаг в размере 0,25 %.

Отчисления на социальное обеспечение. В соответствии с системами социального обеспечения отчисления на социальное обеспечение осуществляются как работниками, так и работодателями.

В Германии трудоустроенные физические лица должны осуществлять взносы на пенсионное и медицинское страхование, а также взносы на страхование по безработице. Такие взносы финансируются работниками и работодателями на паритетных условиях.

Канадские трудоустроенные физические лица и их работодатели должны уплачивать взносы по страхованию занятости и взносы в государственную пенсионную систему на основе суммы доходов соответствующего работника. Самозанятые лица также должны платить такие взносы.

Налог на социальное обеспечение состоит из нескольких компонентов в Японии. Доля налогового бремени, которую несут работники, составляет 14,301 %.

В Бразилии работники платят от 7,65 % до 11 % в зависимости от категории их заработных плат.

В Новой Зеландии функционирует система добровольного медицинского обеспечения. В этой системе минимальный взнос физического лица составляет 2 % от его валового дохода (взнос будет увеличен до 3 % с 1 апреля 2013 года). Обязательный взнос работодателя также равен 2 % от валового дохода физического лица, в случае если такое лицо трудоустроено работодателем (этот взнос также будет увеличен до 3 % с 1 апреля 2013 года). Правительство также участвует в этой системе и вносит дополнительно по 1 новозеландскому доллару на каждый доллар, внесенный членами этой системы, но не более 1043 новозеландских доллара (примерно 850 дол. США).

Следует отметить, что Новая Зеландия планирует постепенное уменьшение своего участия в пенсионном обеспечении страны начиная с 30 июня 2012 года. Начиная с этой даты правительство Новой Зеландии будет вносить средства в отношении 0,5 к 1 и не более 521,43 новозеландских доллара (примерно 425 дол. США) [4; 7].

Работодатели в Южной Африке платят эквивалент 1 % валового дохода по каждому работнику (с определенными ограничениями относительно максимальных сумм), дополнительно они должны взыскать в пользу фонда страхования по безработице такую же сумму с работника.

Заключение

На основе проведенного анализа можно заключить, что, несмотря на общность подходов стран к налогообложению доходов физических лиц, существуют определенные различия, которые необходимо учитывать при совершенствовании такого типа налогообложения. При этом следует принимать во внимание не только национальные реалии, но и современные особенности глобальной экономики.

Литература

1. Bessho, S. Economic Studies of Taxation in Japan : The Case of Personal Income Taxes / S. Bessho, M. Hayashi // Ministry of Finance, Japanese Government. — 2005. — 28 p.
2. General Income Tax and Benefit Guide // Canada Revenue Agency. — 2011. — 63 p.
3. Income Tax and the Individual // South African Revenue Service. — 2012. — 12 p.
4. International Tax Highlights 2012 (Germany, Canada, Japan, Brazil, New Zealand, South Africa) // Deloitte Global Services Limited. — 2012. — 21 p.
5. Kessler, W. Welcome to the German Dual Income Tax / W. Kessler, R. Eicke // Tax Notes Int'l. — 2007. — P. 837.
6. Kopczuk, W. The Choice of the Personal Income Tax Base / W. Kopczuk, R. Gordon // UCSD and Columbia University. — Columbia, USA, 2010. — 33 p.
7. Rankin, K. Personal Income Tax Reform in New Zealand / K. Rankin // Unitec. — 2010. — 5 p.
8. Taxation trends in the European Union // Statistical books. — 2012. — 274 p.
9. Werneck, R. Tax Reform in Brazil: An Evaluation at the Crossroads / R. Werneck // Departamento de Economia, PUC-Rio. — 2008. — 31 p.

Материал поступил в редакцию 27.01.2013

Функции среднего класса в национальной модели благосостояния

Пинязик Валентина Николаевна,
соискатель кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье раскрывается актуальность исследования среднего класса, обосновывается подход к его идентификации по критерию дохода индивида (семьи). Показана взаимосвязь доходов среднего класса и доходов населения в целом. Через функции среднего класса раскрыто его влияние на рост уровня и качества жизни и благосостояния населения в стране.

The article reveals the relevance of the middle class, the approach to its identification by the income of the individual (family). The correlation of middle-class income and general income is shown. Through the functions of the middle class, its impact on the improving the level and quality of life and the welfare of the country population is revealed.

Рост благосостояния населения является одной из основных целей развития в социально ориентированных экономических моделях. Степень и характер продвижения к достижению данной цели обусловливаются историческим этапом, уровнем и стратегией социально-экономического развития стран, а также их национальными особенностями. Процесс роста благосостояния населения характеризуется содержанием задач и приоритетных направлений, определяемых для достижения цели, с учетом имеющихся ресурсов, институтов, механизмов и перспектив их развития.

Для Республики Беларусь в настоящее время рост благосостояния связывается с существенным повышением уровня и качества жизни населения и созданием условий для развития человеческого потенциала [5]. Решение поставленных задач в рамках социальной политики государства предполагает устойчивый рост реальных доходов населения, являющийся одновременно средством для достижения поставленной цели и одним из индикаторов результативности данного процесса.

Современные условия инновационного развития и структурная перестройка экономики вызывают необходимость адекватной модернизации социально-экономических отношений, включая их главное звено — отношения по поводу формирования, распределения и перераспределения доходов населения. Исследования различных аспектов насущных проблем социально-экономических отношений в области доходов населения содержат в себе научный и практический потенциал, поэтому сохраняется их непреходящая значимость и актуальность. Изучение доходов среднего класса входит в число таких исследований, так как представляет собой не только развитие уже накопленного экономической наукой опыта в исследовании доходов населения, но и новый ракурс взглядов на основные субъекты отношений в процессе повышения уровня и качества жизни и роста благосостояния населения. В текущем пятилетии и в перспективе достижение целей социально-экономического развития все в большей степени будет зависеть не столько от повышения доходов малообеспеченного населения и снижения уровня малообеспеченности в целом по стране, сколько от динамики роста доходов населения, занятого в отраслях и видах деятельности, способных обеспечить инновационное развитие экономики. Значимость преодоления малообеспеченности и поддержания оптимального уровня неравенства населения по доходам сохранится, но для решения задач по развитию человеческого капитала потребуется активизация мер по существенному повышению доходов среднеобеспеченного слоя населения и формированию на его основе многочисленного среднего класса.

К настоящему времени среди зарубежных и отечественных обществоведов сформировалось множество подходов к идентификации среднего класса [1; 3; 7; 8]. Следует отметить, что большинство исследований носит скорее социологический характер, экономические же исследования

Рис. 1 — Доходы среднего класса в национальной модели благосостояния

феномена «средний класс» не так многочисленны. Основная причина этого заключается в сложности выбора универсального критерия для характеристики среднего класса как объекта экономического исследования, что, в свою очередь, делает проблематичным определение теоретических основ поведения данного субъекта экономических отношений.

Обобщая различные точки зрения по поводу идентификации среднего класса и абстрагируясь от различий во взглядах на средний класс, удалось определить, что уровень доходов индивида (семьи) является критерием, чаще других используемым исследователями среднего класса и больше других способным претендовать на роль универсального критерия идентификации среднего класса. Доходы индивида (семьи) обладают свойствами воплощения и отражения большинства других критериев — образования, квалификации, сферы занятости, личностных характеристик, предприимчивости, трудовой активности, мотивации к труду. От уровня доходов зависит состояние таких критериев как уровень и качество жизни, потребительское поведение, образ жизни и самоидентификация индивида как представителя среднего класса. На доходах как универсальном критерии основывается предлагаемый нами подход к идентификации среднего класса в Республике Беларусь. Под доходами в данном случае мы понимаем текущие доходы и доходы, воплощенные в имуществе индивида (семьи). Соответственно, к среднему классу (по доходам) мы относим совокупность индивидов (семей), в первую очередь обладающих относительно высоким и устойчивым материально-имущественным статусом и располагающих потенциалом его повышения в условиях рыночной экономики.

Такой подход позволяет рассматривать доходы среднего класса во взаимосвязи с доходами населения в целом и его благосостоянием и расширять тем самым возможности теоретико-методологического инструментария исследований проблемы благосостояния. Включение доходов среднего класса в национальную модель благосостояния (рис. 1) иллюстрирует одно из направлений исследований по раскрытию потенциала роста доходов и благосостояния населения на современном этапе социально-экономического развития.

Анализ функций среднего класса, по нашему мнению, является одним из приемов нахождения приоритетных направлений роста его доходов в интересах благосостояния населения в целом. К основным функциям среднего класса в национальной модели благосостояния можно отнести: функцию оптимизации уровня неравенства населения по доходам, способную оказывать благоприятное воздействие на экономический рост; функцию активизации потребительского спроса всего населения посредством исполнения средним классом роли «законодателя» благополучного образа жизни; функцию среднего класса как участника создания и предоставления общественных благ и формирования в связи с этим человеческого капитала страны; функцию административно-исполнительного регулятора социально-экономического развития, раскрывающуюся при принятии решений на всех уровнях государственного управления и в различных звеньях коммерческих и бюджетных организаций.

Соотношение дифференциации населения по доходам и экономического роста являлось предметом исследований многих экономистов XX в. Наибольшую известность среди них приобрели труды С. Кузнеца, эмпирическим путем доказавшего наличие взаимосвязи уровня неравенства и прогрессивного экономического развития и описавшего характер и динамику данной взаимосвязи под влиянием изменения структуры занятости и доходов населения [9]. Последователи С. Кузнеца считают, что неравенство доходов является позитивным фактором экономического роста, противники придерживаются противоположного мнения. Имеет место и так называемая «примирительная» позиция, согласно которой наилучшие условия для развития создаются при умеренном неравенстве, в соответствии с которым эффективный механизм регулирования доходов в рыночных условиях обеспечивает перераспределение доли доходов высокообеспеченной части населения в адрес малообеспеченных. При этом предпринимательская активность и инновационная деятельность не сдерживаются и не приводят к снижению темпов экономического развития.

Следует отметить, что умеренное неравенство обеспечивается не только оптимизацией соотношения доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения. Значимым также является уровень доходов и регулирование тенденции их роста у населения, занимающего промежуточное положение между группами с максимальными и минимальными доходами. Основная доля данной группы населения, как правило, относится к среднему классу. Считаем, что при таких условиях, которые сложились к настоящему времени в Республике Беларусь (невысокие уровни дифференциации по доходам и безработицы), именно средний класс определяет оптимальность и умеренность неравенства в стране. Рост доходов среднего класса повышает вероятность перемещения определенной доли населения из групп со средними доходами в группу наиболее обеспеченных и, одновременно, снижает вероятность попадания среднеобеспеченных в группу бедных, поэтому предлагаем признать средний класс основным звеном позитивной социальной мобильности населения, создающей условия для экономического роста — материальной основы благосостояния населения.

Зависимость состояния оптимальности неравенства от доходов и масштабов среднего класса обусловливается также его социально-экономическим содержанием в рыночной экономике. Полагаем, что в основе такого содержания среднего класса находится его человеческий капитал, превосходящий по своей величине человеческий капитал других групп работающего населения. Лидирующие позиции среднего класса среди всех экономических субъектов, являющихся носителями человеческого капитала, связаны с его высоким образовательным и профессионально-квалификационным уровнем. Обладая стартовым капиталом в виде знаний, навыков и компетенций, потенциальные представители среднего класса конкурентоспособны на рынке труда и имеют доступ к занятости на привлекательных рабочих местах и перспективными видами экономической деятельности. Высокопроизводительный и сложный труд, подразумевающий адекватно высокий уровень оплаты, приводит к преобразованию потенциального среднего класса в реальный средний класс. Вклад человеческого капитала в экономический рост не ограничивается только воплощением в труде его знаний, навыков и компетенций. На его основе формируется творческое отношение к труду, выражающееся в новых идеях и инновациях в содержании и организации труда. На этом более высоком уровне проявления человеческого капитала потенциальный средний класс располагает еще большими возможностями стать таковым и занять лидирующие позиции среди всех обладателей человеческого капитала. Это связано с расстановкой кадров в соответствии с их профессионально-квалификационным уровнем, личными карьерными стремлениями индивидов и стратегиями управления персоналом. К среднему классу, как правило, относится значительная доля руководителей всех уровней, ответственных исполнителей, высококвалифицированных специалистов, чья деятельность связана с разработкой и внедрением в практику технологических и организационных инноваций.

Высокий уровень человеческого капитала среднего класса создает предпосылки для его лидерства, но реализуются они лишь при отдаче от человеческого капитала. Важно при этом наличие баланса высокой производительности, сложности или ответственности труда и адекватного уровня доходов, характеризующего принадлежность индивида к среднему классу. Лидерство среднего класса в связи с высоким уровнем его человеческого капитала формируется на основе баланса равенства возможностей в труде и неравенства в получении вознаграждения за различные результаты труда. При соблюдении данного меритократического принципа формирование доходов среднего класса и рост его масштабов могут приводить к экономическому росту. При

нарушении данного принципа лидирующие позиции среднего класса могут оказаться необоснованными, а влияние доходов среднего класса на экономический рост и доходы других слоев населения окажется заниженным. Несоответствие содержания труда и его оплаты способно нарушить мотивационный механизм к труду, привести к необоснованной дифференциации работников по доходам, допустить неэффективное использование средств, вложенных в человеческий капитал потенциального среднего класса, причем как в настоящее время, так и в перспективе. Важность обоснованной дифференциации по доходам между средним классом и другими работниками на основе величины их человеческого капитала и в первую очередь величины отдачи от человеческого капитала в значительной степени связана с характеристикой человеческого капитала как инвестиций в экономический рост, причем не менее ценных, чем инвестиции в физический капитал. По мнению М. И. Ноздрина-Плотницкого, «для знаний как фактора производства характерен не закон убывающей отдачи, а закон возрастающей отдачи» [4, с. 17–18]. Из вышеотмеченного следует, что рост среднего класса (его доходов) влияет на рост доходов других работников через экономический рост, при условии оптимального неравенства по доходам на основе адекватного неравенства по отдаче от человеческого капитала.

Нельзя не отметить, что экономический рост, в том числе в связи с ростом доходов среднего класса, оказывает позитивный эффект не только на доходы работающих, но и на доходы получателей социальных трансфертов. Рост ВВП и средней заработной платы по стране обеспечивает увеличение налоговых отчислений в бюджет и взносов в Фонд социальной защиты населения, что создает финансовые возможности увеличения размеров социальной помощи, а также пенсий и пособий. Принятие нормативных правовых актов, согласно которым в настоящее время повышение пенсий и основных видов пособий в Республике Беларусь находится в зависимости от уровня средней заработной платы по стране методологически верно и экономически целесообразно, так как не позволяет необоснованно занижать (завышать) размеры социальных трансфертов без связи с финансовыми возможностями экономики.

Таким образом, рост доходов среднего класса обеспечивает оптимизацию неравенства по доходам среди работающих и способствует росту доходов других слоев населения, что в совокупности оказывает позитивное влияние на рост благосостояния населения в целом. Проявление данной функции среднего класса соответствует одному из важнейших критериев роста общественного благосостояния — оптимуму Парето, в соответствии с которым рост доходов среднего класса и его благосостояния не уменьшает благосостояния других членов общества, а также закону Парето, согласно которому рост общественного благосостояния (по отношению к росту населения) позволяет повышать минимальные доходы населения.

Средний класс является авангардной группой, как в сфере производства, так и в сфере потребления. Его функция активного потребителя проявляется в инициировании развития сферы торговли и услуг. Готовность оплатить товары и услуги, благодаря приемлемому уровню доходов, позволяет среднему классу претендовать на удовлетворение своих потребностей, рост ассортимента и качества предлагаемых товаров и услуг. В свою очередь, его потребительский спрос обусловливает увеличение не только количественных показателей, но и качественной составляющей торговли, бытовых, транспортных услуг, услуг связи, образования, здравоохранения, туризма, отдыха, спорта, оздоровления и развлечений.

Копирование устоявшихся в развитых странах стандартов потребления среднего класса обеспечивает точность прогнозирования развития сектора торговли и услуг в странах, перешедших к рыночным условиям экономики в недавнем прошлом. В результате, процесс увеличения доли населения с доходами на уровне среднего класса согласуется с темпами роста объемов торговли, торговых площадей, внедрения в практику новых форм торговли и услуг, что способствует планомерному формированию новых рабочих мест и занятости в сфере торговли и услуг. Если спрос на предметы роскоши со стороны среднего класса незначителен, то на товары и услуги, обеспечивающие комфортный быт и отдых характерен практически для всех представителей среднего класса. Несмотря на неоднородность состава среднего класса по возрасту, семейному положению, жизненным стратегиям или виду профессиональной деятельности, специальные маркетинговые исследования показывают, что для потребительского поведения среднего класса в целом характерны высокая потребительская активность; ориентация на не очень дорогие, но качественные товары и услуги; учет соотношения качества и цены; разумное, регулируемое расходование доходов.

Часто потребительское поведение среднего класса направлено на демонстрацию в обществе собственного высокого уровня и качества жиз-

ни, культурного развития, модели обеспеченной и успешной семьи. Ориентация белорусского среднего класса на стандарты жизни европейского или американского среднего класса позволяет ему, в свою очередь, являться «законодателем» успешного образа и стиля жизни для всех других групп потребителей в стране. В результате, средний класс как потребитель проявляет себя не только в роли инициатора развития и совершенствования сектора торговли и услуг, но и транслятора материального благосостояния населения.

Не менее значима функция среднего класса в системе общественных благ, занимающих важное место в национальной модели благосостояния. Подход к организации и функционированию общественных благ, унаследованный от социалистической модели благосостояния, получает свое дальнейшее развитие в социально ориентированной рыночной экономике, в том числе за счет своего воздействия на формирование среднего класса. Наибольшее влияние оказывают такие элементы системы общественных благ, как образование, здравоохранение и культура. Эти элементы формируют базовые возможности индивида для становления его средним классом и поддержания данного статуса на протяжении всей трудовой жизни. Бесплатность и (или) доступность большинства услуг перечисленных элементов общественных благ не только обеспечивают равенство стартовых возможностей для роста доходов потенциального среднего класса, но и существенным образом дополняют личное потребление индивидов и способствуют росту благосостояния населения в целом.

В свою очередь, имеет место обратное влияние, когда средний класс, благодаря расширению его масштабов, воздействует на развитие общественных благ. Как активный налогоплательщик и потребитель средний класс выдвигает обоснованные требования к повышению качества услуг образования, здравоохранения и культуры, так как нуждается в поддержании и развитии своего человеческого капитала для повышения уровня личных доходов, а также стремится к обеспечению членов своей семьи услугами образования, здравоохранения и культуры на приемлемом уровне. Наряду с этим, средний класс, как отмечает Я. И. Кузьминов, нуждается в новых социальных услугах, соответствующих его потребностям и возможностям и готов осуществлять дополнительную плату за улучшение качества медицинского обслуживания и образования [2].

Функция среднего класса, выполняемая им в системе общественных благ, не ограничивается лишь его потребительскими запросами, стимулирующими развитие образования, здравоохранения и культуры. Эта функция гораздо шире и проявляется во влиянии на масштабы среднего класса в целом по стране, включая его увеличение непосредственно среди работников, занятых в сфере производства и предоставления общественных благ. Высокий уровень их человеческого капитала создает для этого потенциальные возможности, которые, при условии наличия эффективного и действенного мотивационного механизма, могут быть реализованы в процессе роста их доходов. Такой мотивационный механизм, основанный на качестве предоставляемых услуг, способен не только повысить доходы работников образования, здравоохранения и культуры, но и повлиять на рост человеческого капитала занятых в коммерческом и бюджетном секторах, а также в сфере управления. Рост отдачи от их человеческого капитала, в свою очередь, предполагает рост их доходов и благосостояния в целом.

В системе общественных благ средний класс влияет как на личное благосостояние индивидов, так и на благосостояние общества как такового. В соответствии с основными положениями теории экономической социодинамики в обществе всегда существуют потребности, несводимые к предпочтениям индивидов [6, с. 65, 68]. Удовлетворение потребностей общества как такового требует не только значительных финансовых затрат, но и соответствующих человеческих ресурсов. В связи с высоким уровнем человеческого капитала среднего класса его занятость в области науки и научного обслуживания, охраны окружающей среды, обеспечения личной и общественной безопасности, в других видах деятельности, формирующих блага для удовлетворения общественных потребностей, а также в системе управления и принятия решений весьма значительна.

При активном участии среднего класса осуществляется формулировка целей социально-экономического развития, постановка задач для их достижения, модернизация действующих институтов, совершенствование или реформирование используемых механизмов, рациональное расходование имеющихся материальных и человеческих ресурсов, т. е. функционирование национальной модели благосостояния. От деятельности среднего класса в системе управления и принятия решений зависит оптимизация государственного и рыночного регулирования доходов населения на макро-, мезо- и микроуровнях с целью создания наилучших условий для роста индивидуальных доходов и благосостояния, а также благосостояния общества как такового.

Завершая краткий обзор функций среднего класса в контексте проблемы роста благосостояния населения, следует отметить, что рост доходов среднего класса (соответственно, его масштабов) располагает резервами роста доходов населения в целом. Посредством стимулирования уровня и качества жизни населения, средний класс оказывает позитивное влияние на рост личного благосостояния индивидов, а также благосостояния общества как такового. Существование данных связей и их эффективность зависят от наличия адекватных механизмов и институтов национальной модели благосостояния, которые, в свою очередь, также находятся под влиянием реализации средним классом своих функций. В связи с этим нельзя не отметить, что проблемы среднего класса и роста благосостояния населения располагают в совокупности значительным исследовательским потенциалом и предполагают в перспективе наличие в белорусской экономической науке новых теоретических и эмпирических исследований по различным аспектам доходов и благосостояния населения.

Литература

1. Дискуссия о среднем классе: материалы конф. «Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста» / Институт современного развития, 24 апреля 2008 г. — М. : Научная книга, 2008. — 80 с.

2. Кузьминов, Я. И. Средний класс готов платить за улучшение качества медобслуживания и повышение уровня образования в школах [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://strategy2020.rian.ru/news/20120120/366250679.html. — Дата доступа : 17.02.2012.

3. Малева, Т. М. Социальные страты и социальная политика в современной России / Т. М. Малева // SPERO. — 2003. — № 1. — С. 1–12.

4. Ноздрин-Плотницкий, М. И. Социальные критерии инновационного устойчивого развития звеньев экономики / М. И Ноздрин-Плотницкий // Инновационное развитие звеньев экономики : моногр. / А. А. Быков [и др.]; под ред. А. А. Быкова, М. И. Ноздрина-Плотницкого. — Минск : Мисанта, 2009. — 143 с.

5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. — Минск : Беларусь, 2011. — 112 с.

6. Рубинштейн, А. Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами / А. Я. Рубинштейн. — М. : «Экономика», 2010. — 224 с.

7. Соколова, Г. Н. Социально-экономическое неравенство в Республике Беларусь: индикаторы и механизмы минимизации / Г. Н. Соколова // Белорусский экономический журнал. — 2011. — № 1. — С. 108–120.

8. Средний класс в современной России / отв. ред. М. К. Горшков, Н. Е. Тихонова; Ин-т социологии РАН. — М. : 2008. — 320 с.

9. Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality / S. Kuznets // American Economic Review. 1953. Vol. 45. № 1, pp. 1–28. — Mode of access : http://courses.nus.edu.sg/course/ecshua/eca5374/Economics %20 growth %20and %20income %20inequality_Kuznets_AER55.pdf. — Date of access : 14.11.2012.

Материал поступил в редакцию 18.02.2013

Управленческий учет как механизм обоснования и поддержки управленческих решений

Алексеенок Владимир Васильевич,
главный инженер УП «Бумажная фабрика» Гознака (г. Борисов, Беларусь)

В статье проведен анализ сущности управленческого учета, выявлены три направления его идентификации. Автор дал определение управленческого учета и обосновал необходимость его исследования как самостоятельного предмета, а также формулировал предмет, объект, основные цели и задачи управленческого учета как механизма поддержки управления. Автором рассмотрены функции управленческого учета и три основных его контура, определено место управленческого учета в системе управления предприятием.

The article analyzes the essence of management accounting, reveals three directions of its identification. The author gives the definition of management accounting and grounds the necessity of studying it as an independent subject; formulates subject, object, main aims and tasks of management accounting as a mechanism for management support. The functions of management accounting and its three main contours are considered, the place of management accounting in the system of enterprise management is defined.

Темпы развития современной экономики, наращивание объемов хозяйственной деятельности предприятий и организаций, усложнение и рост дифференциации организационных структур, а также противоречивость и пробелы в белорусском законодательстве неизбежно приводят к диспропорции между теми возможностями, которые предоставляет на сегодняшний день бухгалтерский учет, требованиями, которые выдвигает законодательство и реальными нуждами управления. Зачастую на предприятиях возникает такая проблема, как отсутствие системности в движении информации, что приводит к неоправданному повышению расходов, а также к повышению степени неопределенности в управленческих процессах.

Повышение эффективности управления является важной комплексной задачей, поэтому управленческий учет, являясь относительно новым инструментом управления, вызывает значительный интерес ученых и практиков. Он предполагает создание нетрадиционных систем получения информации об издержках производства и финансовых результатах, применение новых подходов к управлению ими, повышение ценности получаемой информации для анализа, что является в настоящее время одними из наиболее актуальных проблем учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности.

Несмотря на актуальность внедрения данного процесса на современных предприятиях, вопрос о роли, сущности и функциях управленческого учета до последнего времени остается дискуссионным. Это связано не только с отделением понятия управленческого учета от других видов учета на предприятии (бухгалтерского, производственного), но и с организацией управленческого учета как важнейшей составной части эффективной системы управления предприятиями, включающей стадии планирования, контроля и принятия решений.

Понятие управленческий учет (англ. Managerial Accounting), включает в себя две смысловые категории: «управление» и «учет».

В современной экономической литературе существует множество определений термина «управление», что позволяет говорить о многофункциональности и многоплановости данного явления. Управление может рассматриваться как наука, функция, процесс, аппарат и др.

Наиболее лаконичное и емкое, по мнению автора, экономическое определение управления трактует его как процесс распределения и движения ресурсов в организации с заранее заданной целью, по заранее разработанному плану и с непрерывным контролем результатов деятельности [21, с. 368].

Таблица 1 — Эволюция управленческого учета

Этап	Характеристика этапа
до 1950 г.	Разработка специфических приемов, методов управленческого учета, постановка целей. Основной целью управленческого учета было определение затрат и финансовый контроль посредством применения бюджетирования и методов калькуляции себестоимости.
1950-е–1960-е гг.	Развитие традиционных систем управленческого учета; предоставление информации в целях управленческого планирования и контроля посредством таких методов, как анализ принятия решений и учет по центрам ответственности.
1970-е–1980-е гг.	Внимание сосредоточилось на сокращении потерь ресурсов, задействованных в бизнес-процессах, посредством применения процессного анализа и более точных методов управления затратами.
1990-е гг.– наше время	Развитие инновационных систем управленческого учета; автоматизация; внимание обращается на управление созданием дополнительной стоимости посредством эффективного использования ресурсов и применения методов оценки и планирования показателей стоимости, организационными инновациями и капитализацией знаний.

Управление — это необходимое условие существования предприятия, как экономической системы, это тот процесс, который обуславливает динамичность этой системы и ее взаимодействие с окружающей средой.

Категория «учет», толкуется в общем смысловом значении, как установление наличия, количества чего-либо путем подсчетов [13, с. 603]. В свою очередь, экономическая категория учета выделяет несколько его направлений, таких как: бухгалтерский, банковский, бюджетный, налоговый, управленческий и другие.

Что касается вопроса, являются ли данные направления самостоятельными процессами в управлении либо лишь отдельными видами общего направления — учет, мнения исследователей расходятся. До сих пор стоит вопрос об отношении концепции управленческого учета к научной дисциплине или практической деятельности.

Эволюционное развитие категории «управленческий учет» в XX веке происходило в несколько этапов, каждый из которых характеризовался особой функциональной направленностью управленческого учета, различными методами его осуществления и основными объектами, лежащими в поле его интересов. Последовательность данных этапов отображена в табл. 1.

Следует отметить, что к настоящему времени сложилось современное понимание категории управленческого учета. Изучение трудов отечественных и зарубежных ученых, позволяют выделить несколько ключевых позиций по вопросам сущности управленческого учета:

– управленческого учета как такового не существует, это лишь новое название производственного учета с использованием новых терминов и расширением функций (например, М. Ю. Медведев [14]);

– управленческий учет — это одна из подсистем бухгалтерского учета, в которую помимо него входят также финансовый учет и бухгалтерская отчетность (А. Д. Шеремет [23], Л. В. Попова [19; 20], М. А. Вахрушина [4], Н. П. Гайфулина [5] и др.);

– управленческий учет — это самостоятельная дисциплина, поскольку она, кроме вопросов бухгалтерского учета, включает в себя вопросы анализа, планирования и т. п. (В. Ф. Палий [18], Ч. Хонгрен [24; 25], С. Н. Колесников [11] и др.).

Что касается первой позиции, то ее несостоятельность, по мнению автора, обуславливается различием в назначениях производственного и управленческого учета. Данную мысль обосновывали в своих исследованиях такие ученые, как Друри [6], Гаррисон, Норин [27], Аткинсон [2] и др.

В системе производственного учета определяются производственные затраты для оценки стоимости производственных запасов, что отвечает требованиям внешней отчетности, в то время как задачей управленческого учета является подготовка соответствующей информации, необходимой менеджерам для принятия решений, планирования, осуществления контроля и оценки показателей функционирования.

Поэтому, не будем рассматривать определения управленческого учета, относящиеся к первому направлению.

Что касается толкования управленческого учета как подсистемы или составляющей бухгалтерского учета, то данная позиция достаточно широко распространена среди отечественных (российских и белорусских) ученых. Так, например, М. А. Вахрушина определяет управленческий учет как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечива-

ет ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации в целом и ее структурных подразделений [4, с. 11]. А. Д. Шеремет приводит схожее определение. По его словам, управленческий учет — это подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации [23, с. 17]. Л. Н. Юдина в своем исследовании отвергает идею разделения бухгалтерского и управленческого учета, она пишет: «Предложения об обособлении управленческого учета выглядят абсурдными еще и потому, что любая учетная информация, необходимая для управления организацией, может быть получена в рамках единой системы бухгалтерского учета…» [26, с. 12]. То есть при наличии полной информации бухгалтерской отчетности не имеет смысла разрабатывать какую-либо другую систему, и тем самым дублировать функцию предоставления информации и увеличивать издержки.

В статье [1] автором была рассмотрена позиция по данному вопросу А. П. Михалкевича, который указывает, что «на сегодня организационные формы бухгалтерского учета на предприятиях Республики Беларусь вполне отвечают предъявляемым к нему требованиям и нет необходимости его делить на финансовый и управленческий, а бухгалтерию — на финансовую и управленческую».

Проведя глубинное исследование дефиниции «управленческий учет» в интерпретации различных ученых и практиков, позволим себе не согласиться с приведенными ими трактовками данного понятия. Ведь, зачастую, в управленческом учете используются сведения, которые невозможно получить из стандартизированной бухгалтерской отчетности, но, которые, тем не менее, являются важными индикаторами эффективности управления. К такой информации могут относиться данные о клиентской удовлетворенности товаром (услугой), данные о результативности труда персонала и ряд других.

Таким образом, на наш взгляд, будет не совсем рационально причислять управленческий учет к части (или подсистеме) бухгалтерского учета. Эти две системы в управлении предприятием могут существовать бок о бок в тесном переплетении, но преследовать разные цели и использовать различные инструменты.

Сообразно с этим, по мнению автора, рассматривать управленческий учет необходимо с третьей позиции, а именно выделения его как самостоятельной дисциплины или направления в управлении организацией. Данной точки зрения придерживаются многие современные ученые.

В табл. 2 представлен глоссарий определения управленческого учета в рамках третьего направления.

Обобщая и систематизируя все названные подходы к определению содержания управленческого учета, можно выделить несколько общих принципиальных моментов.

1. Управленческий учет на концептуальном уровне может быть представлен как один из элементов системы управления со свойственными ему целями, функциями, методами и подходами к сбору, обобщению и интерпретации информации.

2. Значимой является характеристика эффективности системы управленческого учета, т. е. получение экономической выгоды в результате внедрения его методов. Данный принцип, с одной стороны, подтверждается необходимостью рациональности всей системы учета, с другой стороны, определяя любой методологический прием и инструментарий управленческого учета, следует исходить, прежде всего, из их влияния на финансовый результат деятельности организации.

3. Система управленческого учета должна быть гибкой по отношению к внутренней и внешней среде хозяйствующего субъекта. Система управленческого учета, сформированная в организации, соответствует конкретному уровню деловой активности и определенному состоянию рыночной среды.

4. Внедрение управленческого учета требует непрерывного системного реформирования и постоянного контроля.

5. Существенная характеристика управленческого учета сводится к определению совокупности показателей, представляющих информацию о деятельности предприятия. Управленческая информационная система должна содержать как количественные, так и качественные показатели, как фактические, так и прогнозные данные.

К настоящему времени официального определения управленческого учета в законодательных актах, входящих в систему нормативного регулирования Республики Беларусь, нет, что обусловлено отсутствием регламентации на государственном уровне управленческого учета. Порядок организации управленческого учета принимается самостоятельно каждым предприятием.

Наиболее точной, на наш взгляд, будет охарактеризовать управленческий учет как механизм,

Таблица 2 — Определения управленческого учета

Автор	Определение управленческого учета	Источник
М. Н. Семиколенова	Деятельность, предназначенная для удовлетворения потребностей управляющих, или, в более широком смысле, потребностей внутренних пользователей информации о предприятии.	[22, с. 69]
Профессиональная организация — Институт управленческих бухгалтеров	Добавляющий ценность менеджменту (или системе управления) процесс непрерывного совершенствования функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, а также их планирования, проектирования и измерения, который направляет действия менеджмента, мотивирует поведение сотрудников организации, поддерживает и создает культурные ценности, необходимые для достижения стратегических, тактических и оперативных целей организации.	[22, с. 70]
С. Л. Мусин	Интегрированная информационная система организации, необходимая для принятия на ее основе управленческих решений.	[15, с. 170]
Ч. Хонгрен, Дж. Фостер	Набор функций: идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами.	[25, с. 8]
С. Н. Колесников	Не только система сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и система управления бюджетами (то есть планирование) и система оценки деятельности подразделений, то есть в большей степени управленческие, чем бухгалтерские технологии.	[11, с. 17]
С. А. Николаева	Система учета, планирования, контроля, анализа доходов, расходов и результатов хозяйственной деятельности в необходимых аналитических разрезах, оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.	[17, с. 12]
В. В. Иванов, О. К. Хан	Формирование информационной среды для менеджеров, принимающих управленческие решения.	[8, с. 15]
И. Н. Ефремова	Система управления прибылью предприятия через управление затратами.	[7, с. 33]
С. В. Булгакова	Интегрированное соединение свойственных компонентов (элементов) для создания заинтересованным пользователям информационного обеспечения процесса принятия оперативных, тактических и стратегических решений, реализации ими функций управления.	[3, с. 5]
К. Л. Никандров	Внутренний механизм формирования информации, необходимой менеджерам для принятия эффективных решений.	[16, с. 167]
Т. П. Карпова	Механизм управления предпринимательской деятельностью предприятия ориентированный на получение прибыли и достижение целей на рынке товаров и услуг.	[9, с. 12]
В. А. Константинов	Механизм фиксации качественной информации деятельности предприятия	[12, с. 27]

состоящий из определенного набора составляющих элементов и служащего для удовлетворения внутренних требований управления в информации.

Важность информации для планирования, мониторинга деятельности современного предприятия и управления ею трудно переоценить. Под системой информационного обеспечения нами понимается сбор, обработка и передача финансовой и нефинансовой информации, используемой менеджерами для планирования и контроля деятельности вверенных им подразделений, измерения затрат и оценки полученных результатов. Естественно, учет является основным источником информации, необходимой для функционирования системы управления. Владея информацией, руководитель может осуществлять контроль всей финансово-хозяйственной деятельности организации. И чем более изменчива экономическая среда, чем сложнее внутреннее устройство самого предприятия, тем больше информации нужно для эффективного управления им.

Основываясь на этом, автор предлагает новое трактование дефиниции «управленческий учет»: ***управленческий учет — это внутренний механизм сбора, обработки и передачи финансовой и нефинансовой информации количественного***

и качественного содержания для эффективной реализации функций управления хозяйствующим субъектом.

Другими словами, управленческий учет — это механизм информационного обоснования и поддержки управленческих решений.

Исходя из данной дефиниции, можем сформулировать предмет, объект, основные цели и задачи управленческого учета, как механизма поддержки управления.

Если объектом управленческого учета является промышленное предприятие, то его предметом будет производственная деятельность предприятия в целом и ее отдельных структурных подразделений, в частности. Содержание управленческого учета всецело подчинено целям оперативного управления предприятием, как комплексной хозяйственной системой. Управленческий учет осуществляет наблюдение и систематизацию фактов хозяйственной жизни по видам деятельности и производимой продукции.

Исходя из вышеизложенного, главная цель управленческого учета заключается в обеспечении информацией менеджеров организации всех уровней управления, ответственных за достижение конкретных производственных результатов. В свою очередь, цель управленческого учета определяет его задачи, которыми, на наш взгляд, являются:

– формирование информации для целей управления затратами, доходами и результатами деятельности предприятия;

– содействие в прогнозировании, планировании и формировании бюджетов;

– контроль за целесообразностью и эффективностью использования материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; оценка фактических результатов деятельности организации.

Что касается функций управленческого учета, то здесь существует ряд различных мнений. Так, Ч. Хорнгрен и Дж. Фостер [25, с. 8] сводят их к идентификации, измерению, сбору, систематизации, анализу, разложению, интерпретации и передаче информации, необходимой для управления (в чем собственно и заключается суть их интерпретации управленческого учета).

По мнению А. Д. Шеремета, функции управленческого учета заключаются в: обеспечении информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации; выявлении, измерении, сборе, анализе, подготовке, интерпретации, приему и передаче информации управленческому аппарату [23, с. 18–19]. К. Друри выделяет единственную основную функцию — предоставление информации, на основе которой принимают обоснованные решения [6, с. 20]. С. А. Николаева выделяет следующие функции управленческого учета: сбор, планирование, контроль, анализ данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности [17, с. 21]. В исследовании Г. Ю. Касьяновой, среди функций управленческого учета выделяются сбор и анализ информации об издержках предприятия, управление бюджетами (то есть планирование) и оценка деятельности подразделений [10, с. 25]. Т. П. Карпова выделяет следующие функции: учет затрат и доходов, нормирование, планирование, контроль и анализ, систематизация информации для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия [9, с. 23]. Обобщая данные точки зрения, а также, выделенные ранее задачи управленческого учета, систематизируем его функции в виде следующей схемы (рис. 1).

С позиций практической значимости управленческого учета целесообразно выделение трех основных контуров управленческого учета.

1. Производственный учет и управление затратами — контур А.

Система управленческого учета, обеспечивающая расчет затрат по видам (элементам), местам возникновения (центрам ответственности) и носителям (продукты, заказы) позволяет организовать отражение затрат с необходимой степенью детализации и их оперативную оценку. Такая форма учета создает предпосылки для планирования, контроля за расходами и оптимизации их величины, а также процессов распределения косвенных затрат.

2. Финансовая оценка и управление — контур Б.

Финансовый контур управленческого учета на основе построения системы обобщающих показателей и финансовой отчетности позволяет организовать управление финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятия, сбалансировать его денежные потоки.

3. Аналитическое обоснование управленческих решений — контур В (рис. 2).

Контур аналитического обоснования управленческих решений — это совокупность расчетных инструментов для обоснования управленческих решений. Стандартные задачи, реализуемые данным контуром:

– обоснование критического уровня цены и предельно допустимых торговых скидок;

Рис. 1 — Функции управленческого учета в контексте его основных задач

– оценка предельных сумм постоянных затрат и уровней переменных расходов;

– оптимизация ассортимента выпускаемой продукции;

– определение реальной прибыльности направлений деятельности предприятия;

– обоснование распределения инвестиционных ресурсов;

– установление степени влияния на результаты деятельности деловой активности предприятия, то есть зависимости прибыли от изменения объема продаж, переменных и постоянных затрат, цен на продукцию;

– оптимизация структуры производственных запасов.

Исследование трудов отечественных и зарубежных ученых, позволяет выделить ряд принципов, на которых базируется работа механизма управленческого учета, к ним относятся:

– непрерывность деятельности предприятия;

– использование единых для планирования и учета (планово-учетных) единиц измерения;

– оценка результатов деятельности подразделений предприятия;

– преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления;

– формирование показателей внутренней отчетности, как основа коммуникационных связей между уровнями управления;

– периодичность, отражающая производственный и коммерческий циклы предприятия, установленные учетной политикой.

Эффективная работа механизма управленческого учета обуславливает соблюдение всех вышеназванных принципов.

При определении места механизма управленческого учета в системе управления предприяти-

Рис. 2 — Контуры управленческого учета

Рис. 3 — Место управленческого учета при рассмотрении его в качестве подсистемы бухгалтерского учета

ем мы опять же сталкивается с трудностями теоретико-методологического характера.

При рассмотрении управленческого учета, как подсистемы бухгалтерского учета, трудностей с определением его места в системе управления не возникает. В контексте данной трактовки, место управленческого учета будет следующим (рис. 3).

В данном аспекте основной принципиальной особенностью является разделение управленческого и финансового аспектов бухгалтерского учета, что является достаточно широко исследованной темой и встречается практически в каждом учебном пособии.

В случае рассмотрения управленческого учета, как самостоятельного механизма, принятого нами, определить его место в системе управления предприятием можно, используя несколько подходов.

Во-первых, механизм управленческого учета объединяет в себе информационные потоки различных функциональных подсистем управления предприятием. В данном контексте, место управленческого учета можно обозначить следующим образом (рис. 4).

Во-вторых, как комплексный механизм информационной поддержки управления, управленческий учет, использует и перерабатывает информационные данные не только внутренней, но и внешней среды. Входящая количественная и качественная информация поступает из многообразных источников: она формируется в различных подсистемах организации, а также во внешней бизнес-среде. Процесс реализации управленческого учета специалист осуществляют посредством информационных технологий, учитывая установленные принципы управленческого учета, а также последовательность принятия управленческих решений. На выходе системы управленческого учета — предложения специалистов в результате использования научно обоснованных

Рис. 4 — Место механизма управленческого учета в комплексе функциональных подсистем управления

Рис. 5 — Место управленческого учета в организационной структуре предприятия

методов анализа в конкретных функциональных областях деятельности предприятия.

В-третьих, при рассмотрении управленческого учета, как отдельного механизма поддержки управленческих решений на предприятии, его место в организационной структуре предприятия должно быть вынесено за рамки функциональных служб предприятия, и находиться вне зависимости от финансово-экономических служб (рис. 5).

Таким образом, при использовании данного подхода механизм управленческого учета является инструментом, подчиненным непосредственно руководителю предприятия, а не главному бухгалтеру либо финансовому директору.

В заключение исследования сделаем следующие выводы.

1. В ходе исследования трудов отечественных и зарубежных ученых в области определения сущности управленческого учета, было выявлено три направления его идентификации. Приверженцами первого направления отрицается существование отдельной категории управленческого учета, приверженцы второго направления выделяют его в качестве подсистемы бухгалтерского учета. Что касается третьего направления, к которому относится авторская точка зрения, то оно выделяет управленческий учет в качестве самостоятельной дисциплины.

2. В рамках данного направления было выведено следующее определение управленческого учета: управленческий учет — это внутренний механизм сбора, обработки и передачи финансовой и нефинансовой информации количественного и качественного содержания для эффективной реализации функций управления хозяйствующим субъектом.

3. Главная цель управленческого учета заключается в обеспечении информацией менеджеров организации всех уровней управления, ответственных за достижение конкретных производственных результатов.

4. Задачами управленческого учета, по мнению автора, являются: формирование информации для целей управления затратами, доходами и результатами деятельности предприятия; содействие в прогнозировании, планировании и формировании бюджетов; контроль за целесообразностью и эффективностью использования материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; оценка фактических результатов деятельности организации.

5. Функции управленческого учета можно объединить в следующие группы: учетные, аналитические, планово-контрольные, организационные и коммуникационные.

6. С позиций практической значимости управленческого учета автором выделены три основных контура управленческого учета:

– производственный учет и управление затратами;

– финансовая оценка и управление;

– аналитическое обоснование управленческих решений.

7. Принципы, на которых базируется работа механизма управленческого учета: непрерывность деятельности предприятия; использование единых для планирования и учета (планово-учетных) единиц измерения; оценка результатов деятельности подразделений предприятия; преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления; формирование показателей внутренней отчетности, как основа коммуникационных связей между уровнями управления; периодичность, отражающая производственный и коммерческий циклы предприятия, установленные учетной политикой. Эффективная работа механизма управленческого учета обуславливает соблюдение всех вышеназванных принципов.

8. Органически встроенный в систему управления экономикой предприятия механизм управленческого учета позволит оптимизировать деятельность всех финансово-экономических служб по следующим аспектам:

– оперативно информируется руководство предприятия, так как информация концентрируется в одном специализированном отделе;

– вводятся единые правила планирования, учета, контроля и применяются унифицированные формы предоставления информации во всех подразделениях;

– координация различных планов и процесса их выполнения направлена на единую конечную цель предприятия, что позволяет предварительно проверить их реальность и гарантировать рациональность достижения цели.

Литература

1. Алексеенок, В. В. Концепция и практические возможности управленческого учета на предприятиях Республики Беларусь / В. В. Алексеенок // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. — Вып. 7. — С. 256–267.

2. Аткинсон, Э. А. Управленческий учет / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер [и др.]; пер. с англ. — 3-е изд. — М. : Вильямс, 2005. — 874 с.

3. Булгакова, С. В. Структурирование управленческого учета и его объектов / С. В. Булгакова // Управленческий учет. — 2008. — № 1. — С. 3–11.

4. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / М. А. Вахрушина. — 2-е изд. перераб. и доп. — М. : Омега-Л, 2003. — 528 с.

5. Гайфулина, Н. П. Бухгалтерский учет: управленческий. Практикум / Н. П. Гайфулина. — Владивосток : ВГУЭС, 2008. — 120 с.

6. Друри, К. Управленческий и производственный учет : учебник/К. Друри; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 1071 с.

7. Ефремова, И. Н. Система классификации затрат и ее использование в стратегическом учете / И. Н. Ефремова // Экономические и гуманитарные науки. — 2010. — № 4. — С. 33–36.

8. Иванов, В. В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В. В. Иванов, О. К. Хан. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 208 с.

9. Карпова, Т. П. Основы управленческого учета : учебное пособие. — М. : Инфра-М, 2007. — 511 с.

10. Касьянова, Г. Ю. Управленческий учет по формуле «три в одном». — М. : Статус-Кво, 1999. — 328 с.

11. Колесников, С. Н. Как организовать управленческий учет / С. Н. Колесников // Экономика и жизнь. — 1998. — № 10. — С. 21–22.

12. Константинов, В. А. Управленческий учет как механизм фиксации качественной информации деятельности предприятия / В. А. Константинов // Управленческий учет. — 2010. — № 1. — С. 22–27.

13. Лопатин, В. В. Иллюстрированный толковый словарь русского языка / В. В. Лопатин, Л. Е. Лопатина. — М. : Эксмо,2007. — 728 с.

14. Медведев, М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М. Ю. Медведев. — М. : Дело и сервис, 2001. — 751 с.

15. Мусин, С. Л. Аналитический инструментарий управленческого учета / С. Л. Мусин // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2010. — № 3. — С. 170–173.

16. Никандров, К. Л. Особенности организации системы управленческого учета / К. Л. Никандров // Научные труды вольного экономического общества. — 2008. — № 98. — С. 167–173.

17. Николаева, С. А. Управленческий учет : учебное пособие / С. А. Николаева. — М. :Институт профессиональных бухгалтеров России, 2002. — 136 с.

18. Палий, В. Управленческий учет : пособие / В. Палий, Р. Вандер Вил. — М. :1997. — 477с.

19. Попова, Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами /Л. В. Попова, В. А. Константинов, И. А. Маслова [и др.]. — М. : Дело и Сервис, 2008. — 272 с.

20. Попова, Л. В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга / Л. В. Попова, Т. А. Головина, И. А. Маслова. — М. : Дело и Сервис, 2006. — 272 с.

21. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 495 с.

22. Системы менеджмента качества. Требования: СТБ ISO 9001-2009. — Введ. 01.06.2009. — Минск : Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь, 2009. — 44 с.

23. Управленческий учет : учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. — М. : ФКК-ПРЕСС, 1999. — 872 с.

24. Хорнгрен, Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Хонгрен, Дж. Фостер. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 415 с.

25. Хорнгрен, Ч. Управленческий учет: учебник / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. — СПб. : Питер, 2008. — 1008 с.

26. Юдина, Л. Н. Управленческий учет и контроллинг / Л. Н. Юдина // Финансовый менеджмент. — 2005. — № 1. — С. 10–15.

27. Garrison, R. Managerial Accounting / R. Garrison, E. Noreen, P. Brewer. — McGraw-Hill/Irwin, 14 edition, 2011. — 832 p.

Материал поступил в редакцию 04.02.2013

Методы и критерии оценки конкурентоспособности предприятия

Гапеева-Сергейчик Ольга Олеговна,
старший преподаватель кафедры «Финансы и бухгалтерский учет» Белорусско-Российского университета (г. Могилев, Беларусь)

Медведская Татьяна Войтеховна,
старший преподаватель кафедры «Финансы и бухгалтерский учет» Белорусско-Российского университета (г. Могилев, Беларусь)

В данной статье рассмотрены различные подходы к анализу конкурентоспособности предприятия. В статье предлагается перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие, предложена методика изучения конкурентного окружения предприятия, рассмотрены факторы, определяющие привлекательность отрасли и целесообразность ведения в ней бизнеса, раскрыта процедура сравнительного анализа конкурентов предприятия, выявлены критерии оценки конкурентоспособности предприятия.

In this article the various approaches to the analysis of competitiveness of the enterprise are considered. The list of the strategic actions directed on strengthening the competitive positions of the enterprise and its development is offered; the technique of studying competitive environment of the enterprise is offered; the factors defining appeal of branch and expediency of conducting business in it are considered; the procedure of comparative analysis of the enterprise competitors is revealed; the criteria of evaluating the enterprise competitiveness are revealed.

Проблема повышения конкурентоспособности предприятия является одной из актуальнейших для любого предприятия, особенно на современном этапе, когда в повышении эффективности производства все большее значение играет такие факторы, как конкурентоспособность и прибыль.

Проблемой конкурентоспособности предприятия занимаются во всех странах мира, о чем свидетельствуют многочисленные публикации по вопросам теории и практики конкурентоспособности продукции и предприятия. Исследования в данной области показывают, что решение проблемных вопросов обеспечения конкурентоспособности предприятия во многих странах стало национальным движением. Например, в США, Великобритании, Франции, Италии, Японии управление конкурентоспособностью выведено на государственный уровень.

В повышении конкурентоспособности предприятия заинтересованы как само предприятие так и потребители, а также и само государство.

Эффекты от повышения конкурентоспособности предприятия для самого предприятия следующие: улучше используются ресурсы; сокращаются потери от брака и рекламаций; увеличиваются доходы от реализации продукции повышенного качества; увеличиваются фонды от экономического стимулирования за счет роста прибыли; моральное удовлетворение коллектива предприятия.

А эффекты от повышения конкурентоспособности предприятия для потребителя такие: спрос удовлетворяется меньшим количеством изделий повышенного качества; расширяется и обновляется ассортимент изделий; сокращаются затраты в процессе эксплуатации продукции.

Эффект от повышения конкурентоспособности предприятия для государства следующий: расширяются экспортные возможности и валютные поступления; увеличивается народно хозяйственный эффект на единицу затрат; ускоряется НТП в промышленности; более полно удовлетворяются потребности населения.

Анализ конкурентных позиций предприятия занимает одно из ведущих мест в стратегическом менеджменте, так как именно на основе этого анализа принимаются решения о стратегии предприятия. Рассмотрим различные подходы к анализу конкурентоспособности предприятия.

Таблица 1 — Общая форма SWOT-анализа

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	1. … 2. … 3. …	1. … 2. … 3. …
	Возможности	Угрозы
Внешняя среда	1. … 2. … 3. …	1. … 2. … 3. …

Таблица 2 — Развернутая форма SWOT-анализа

	Список сильных сторон 1. … 2. … 3. …	Список слабых сторон 1. … 2. … 3. …
Список возможностей 1. … 2. … 3. …	– Каким образом можно использовать сильную сторону для развития бизнеса благодаря использованию возможности? – Каким образом можно использовать возможность рынка для усиления сильной стороны?	Каким образом можно использовать возможности внешней среды для снижения негативного влияния слабых сторон на развитие предприятия?
Список угроз 1. … 2. … 3. …	Каким образом можно использовать сильную сторону для снижения негативного влияния проявления угроз на развитие предприятия?	(Не заполняется)

Довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды является SWOT-анализ. Данный анализ позволяет разработать перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие.

При его проведении первоначально выявляются слабые и сильные стороны (streghts и weakness) — это факторы внутренней среды, которые будут способствовать или препятствовать эффективной работе фирмы. На основе данных составляется таблица SWOT (табл. 1).

После чего следует ответить на вопросы [2, с. 136]:

– имеет ли компания какие-либо сильные стороны или главные достоинства, на которых должна основываться стратегия;

– делают ли слабые стороны фирмы ее уязвимой в конкурентной борьбе и какие слабости должна сгладить стратегия;

– какие возможности фирма может использовать со своими ресурсами и опытом, чтобы реально рассчитывать на удачу; какие возможности являются наилучшими с точки зрения фирмы;

– каких угроз больше всего должно опасаться руководство, чтобы обеспечить свою надежную защиту.

Также необходимо установить связи между внутренними и внешними сторонами. Для этого составляется матрица SWOT из 4 полей (табл. 2).

На каждом из данных полей исследователь должен рассмотреть все возможные парные комбинации и выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации.

Вырабатывая стратегии необходимо помнить, что возможности и угрозы могут переходить в противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или, наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать у организации дополнительную сильную сторону в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

Предприятие, выступающее на рынке, должно изучить свое конкурентное окружение, т. е. конкурентные силы, воздействующие на него, которые характеризуются известной моделью движущих сил конкуренции Майкла Портера. Данная модель базируется на разработанной им концепции конкурентной стратегии. Модель представлена на рис. 1 [3, с. 109].

Цель модели Портера — обеспечение оптимального управления портфелем фирмы и ее финансами, причем в качестве главного фактора рас-

Рис. 1 — Концепция конкуренции

сматриваются конкурентные силы рынка. Модель рентабельности учитывает наличие конкурентной угрозы со стороны потенциальных (новых) конкурентов, в частности импорта более конкурентоспособных товаров. Конкуренты имеются и внутри собственной отрасли, в зависимости от ситуации на рынке конкурирующей силой могут стать поставщики и покупатели. Конкурентную угрозу могут представлять товары-субституты, т. е. заменители.

Существует понятие «барьер входа в отрасль», высоту которого следует учитывать как организациям, находящимся внутри отрасли (для них, чем выше барьер, тем лучше), так и организациям, которые предполагают осуществить выход в новую отрасль (для них, чем он ниже, тем лучше).

Высота барьера определяется следующими факторами:

1) экономикой масштабов. Обычно организации, впервые появившиеся на рынке, начинают деятельность по сбыту нового продукта в масштабах существенно меньших, нежели его традиционные производители. Поэтому их производственно-сбытовые издержки выше, что обусловливает при примерном равенстве рыночных цен получение этими организациями меньшей прибыли, а может быть, и убытки;

2) привычностью марки товара. Потребители конкретных товаров ориентированы на приобретение товаров определенных марок. Новым производителям необходимо сделать свою марку популярной среди новых потребителей;

3) фиксированными затратами, связанными с входом в новую отрасль (следование новым стандартам, требованиям дизайна и др.;

4) затратами на новые основные фонды, которые во многих случаях требуется создавать для выпуска нового продукта;

5) доступом к системе товародвижения. Традиционные производители данной отрасли могут создать барьеры для новых производителей на пути их проникновения в функционирующие сбытовые сети. В этом случае новым товаропроизводителям придется создавать свои каналы сбыта, что требует высоких затрат;

6) доступом к отраслевой системе снабжения. В данной области существуют те же барьеры, что и в случае с системой товародвижения;

7) отсутствием опыта производства данного вида продукта, вследствие чего его себестоимость в общем случае выше, чем у традиционных производителей данной отрасли;

8) возможными ответными действиями предприятий отрасли, направленными на защиту своих интересов. Например, отказ в продаже необходимых патентов, лоббирование в правительстве и местных структурах власти своих интересов, в результате чего традиционные производители могут иметь налоговые и другие льготы, а доступ на рынок новых товаропроизводителей будет затруднен.

Что касается угрозы замены данного продукта новыми продуктами, то имеется в виду производство новых продуктов, удовлетворяющих ту же потребность, но созданных на основе принципиально новых идей. При оценке угрозы замены необходимо учитывать характеристики и цену продукта -заменителя по отношению к традиционным продуктам, цену переключения на использование нового продукта, которая может быть достаточно высокой из-за необходимости потребителям продукта-заменителя менять оборудование, переучивать кадры и др.

Сила позиции поставщиков. Она во многом определяется типом рынка, на котором действуют поставщики и предприятия отрасли.

Сила позиции поставщиков определяется следующими факторами:

– разнообразием и высоким качеством поставляемых продуктов и предоставляемых услуг;

– наличием возможности смены поставщиков;

– величиной затрат переключения потребителей на использование продукции других поставщиков, обусловленных необходимостью исполь-

Таблица 3 — Данные для сравнительного анализа результативности деятельности фирм-конкурентов

Критерий	Наше предприятие	Конкурент 1	Конкурент2	Конкурент N
Имидж фирмы				
Концепция продукта				
Качество продукта				
Рыночная доля				
Рыночная цена				
Предпродажная подготовка				
Уровень послепродажного обслуживания				
1 — позиция очень плохая; 2 — плохая; 3 — средняя; 4 — хорошая; 5 — отличная.				

зовать новую технологию и оборудование, решать организационные и другие вопросы;

– величиной объемов продукции, закупаемой у поставщиков. Большие объемы закупки сырья, материалов, комплектующих, всего необходимого для ведения производства делают поставщиков более зависимыми от предприятий, осуществляющих масштабные закупки.

Сила позиции покупателей. Она, как и в предыдущем случае, во многом определяется типом рынка, на котором действуют предприятия отрасли и покупатели их продукции. Имеются в виду рынки производителя и покупателя соответственно. Сила позиции покупателей определяется в первую очередь следующими факторами:

– возможностью переключиться на использование других продуктов;

– затратами, связанными с этим переключением;

– объемом закупаемых продуктов.

Рассмотренные выше четыре группы факторов определяют привлекательность отрасли и целесообразность вести в ней бизнес.

Поскольку эти факторы влияют на цены, издержки, инвестиции, то они определяют уровень прибыльности организаций данной отрасли.

Исследования, проведенные в указанных направлениях, дадут фирме возможность определить конкурентный «климат», интенсивность соперничества и тип конкурентного преимущества, которым владеет каждый из конкурентов [1, с. 33].

Для проведения анализа первоначально необходимо собрать сведения о конкурентах, показать достоинства и недостатки конкурирующих предприятий, определить сферу влияния каждого из них на рынок, показать, кто из них имеет максимальную и минимальную цену, чья продукция наиболее качественна.

В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, статистические отчеты, а также информация непосредственнос рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, инженерного персонала, поставщиков и других агентов на рынке; кроме того, используются материалы совещаний, конференций, информация выставок, ярмарок и презентаций.

Сравнительный анализ конкурентов проводится с целью:

– выявления сильных и слабых сторон в деятельности конкурентов;

– определения по совокупной оценке наиболее сильных и наиболее слабых конкурентов;

– выбора атаковых или оборонительных стратегий по отношению к конкретным конкурентам.

Наиболее часто встречающейся в литературе методикой является оценка основных конкурентов по некоторому числу факторов с помощью бальной системы. Сделать это можно экспертным путем, например, проранжировать все параметры для каждого предприятия по шкале от 1 до 5 баллов, в которой пять баллов означает «отлично», а один балл — «неудовлетворительно». Если по какому-либо параметру проставлена оценка 1, то это означает, что именно этот параметр является слабой стороной предприятия, и, наоборот, в случае проставления оценки 5 — предприятие является лидером по данному параметру. Оценка проводится с помощью таблицы, которая наглядно отображает рейтинг предприятий (табл. 3).

С точки зрения результативности деятельности фирм-конкурентов на рынке и завоевания ими там сильных позиций можно выделить следующие основные факторы, требующие изучения (указаны только важнейшие направления исследования деятельности фирм-конкурентов):

1) имидж фирмы;

2) концепция продукта, на которой базируется деятельность фирмы;

3) качество продуктов, уровень их соответствия мировому уровню (обычно определяется путем опросов или сравнительных тестов);

4) уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов;

5) суммарная рыночная доля главных видов бизнеса;

6) мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов (размер бюджета НИОКР, число сотрудников, оснащенность предметами и средствами труда, эффективность НИОКР);

7) мощность производственной базы, характеризующей возможности перестраиваться на выпуск новых продуктов и наращивать объемы выпуска освоенных продуктов (число занятых, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек, в том числе использование фактора экономии в зависимости от объема и освоенности выпуска);

8) финансы, как собственные, так и привлекаемые со стороны;

9) рыночная цена с учетом возможных скидок или наценок;

10) частота и глубина проводимых маркетинговых исследований, их бюджет;

11) предпродажная подготовка, которая свидетельствует о способности фирмы привлекать и удерживать потребителей за счет более глубокого удовлетворения их потребностей;

12) эффективность сбыта с точки зрения используемых каналов товародвижения;

13) уровень стимулирования сбыта (работников сбытовых служб предприятия, торговых организаций и потребителей);

14) уровень рекламной деятельности;

15) уровень послепродажного обслуживания;

16) политика фирмы во внешней предпринимательской среде, характеризующая способность фирмы управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением и т. п.

К критериям оценки конкурентоспособности предприятия относятся:

1) на оперативном уровне — показатель конкурентоспособности продукции. Методами оценки являются: эвристический (экспертный), квалиметрический, комплексный (интегральный);

2) на тактическом уровне — комплексный показатель состояния предприятия. К методам оценки относятся: методики комплексных оценок финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

3) на стратегическом уровне — рост стоимости предприятия. Подходами к оценке являются: сравнительный, затратный, доходный, опционный.

Литература

1. Булко, О. С. Конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентные стратегии / О. С. Булко. — Минск : ИООО «Право и экономика», 2003. — 75 с.

2. Горемыкин, В. А. Экономическая стратегия предприятия / В. А. Горемыкин. — М. : Альфа-Пресс, 2007. — 544 с.

3. Фатхудинов, Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхудинов. — М. : Бизнес-Школа «Интер-Синтез», 2000. — 640 с.

Материал поступил в редакцию 28.01.2013

Учетно-аналитическая система как фактор повышения конкурентоспособности предприятий малого бизнеса

Гоголь Татьяна Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент,
докторант Киевского национального экономического университета им. В. Гетмана,
(г.Киев, Украина)

В статье рассмотрены вопросы формирования эффективной учетно-аналитической системы на предприятиях малого бизнеса, которая должна учитывать специфику системы управления, направлена на реализацию стратегии развития предприятия и предоставление широкого круга информации внутренним и внешним пользователям в условиях рыночной конкурентной среды.

The problems of forming an effective accounting and analysis system for small business enterprises which should take the peculiarities of management system into consideration, be aimed at the strategy of the enterprise development, and provide a wide range of information to internal and external users in a market competitive environment, are considered.

Актуальность темы исследования

В условиях растущей конкуренции, научно-технического прогресса, динамики и неопределенности социально-экономической среды предприятия, сокращения жизненного цикла товаров и необходимости развития инвестиционной и инновационной деятельности субъекты малого предпринимательства нуждаются в разработке последовательной стратегии бизнеса, с помощью которой обеспечивается успех на рынке. Повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятий предполагает своевременное принятие эффективных управленческих решений. Любые решения в области инвестиционной, научно-технической политики предприятия, изменения ассортимента продукции, рынков сбыта требуют предвидения возможных последствий, недооценка которых может привести к негативным последствиям для развития предприятия. Основой для принятия управленческих решений является учетная и аналитическая информация, которую необходимо рассматривать как стратегический ресурс, который формируется самим предприятием и является основой для принятия управленческих решений с целью реализации конкурентных преимуществ.

Необходимым условием принятия обоснованных управленческих решений, направленных на реализацию стратегии развития и придание ей устойчивого характера, является эффективное учетно-аналитическое обеспечение предприятий, поэтому вопросы формирования на предприятиях учетно-аналитический системы становятся на сегодняшний день достаточно актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций

В ходе исследования было выявлено большое разнообразие применяемых в теории и на практике терминов, по своему содержанию схожих с термином «учетно-аналитическая система», таких как «учетно-аналитический механизм», «учетно-аналитическое обеспечение», «учетно-информационное обеспечение» и т. п. Теоретические и практические проблемы учетно-аналитического обеспечения процессов принятия решений и формирования учетно-аналитической системы рассматривались в работах Н. П. Кондракова, Е. Н. Галанина, Е. П. Козлова, В. Б. Ивашкевича, П. С. Безруких, В. П. Астахова, Ю. А. Бабаева, Л. В. Попова, И. А. Маслова и Б. Г. Маслова, В. Г. Гетмана, Н. Л. Вещунова, А. Г. Загороднего, О. В. Пархоменко, Я. В. Соколова, С. М. Галузиной, А. М. Кузьминского, Ф. Ф. Бутынца, П. П. Житного и др. Однако проблемы формирования учетно-аналитической системы предприятия малого бизнеса остались недостаточно изученными на сегодняшний день.

Таким образом, **целью статьи** является исследование существующих в экономической литературе подходов к пониманию категории «учетно-аналитическая система» и на основе их критического анализа разработка соответствующих подходов к созданию учетно-аналитической системы для предприятий малого бизнеса.

Одним из ведущих секторов современной рыночной экономики является малый бизнес, который выполняет в обществе ряд важных функций, а именно: организационная, стимулирующая, инновационная и ресурсная.

Малые предприятия, которые ориентированы в своей деятельности на решение исключительно краткосрочных заданий и получения краткосрочной выгоды, обречены на неудачу. Это объясняется в первую очередь тем, что они не фиксируют изменения, которые происходят во внешней среде, не понимают их, и как следствие, не способны на них своевременно реагировать.

Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, малые предприятия должны постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах внешней среды. Также планы малых предприятий должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться целостными в течение длительных периодов времени, но и быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости можно было осуществить их модификацию и переориентацию.

Современный этап развития характеризуется обострением проблем выживания и обеспечения непрерывности развития любого субъекта хозяйства в условиях переменчивой и неопределенной конкурентной среды. Развитие трансформационных процессов обусловливает необходимость пересмотра подходов к учетному обеспечению системы управления предприятиями с целью повышения эффективности использования данных для решения современных проблемных заданий.

Глобализационные процессы в экономике расширяют сферу учетной деятельности, которая требует сочетания традиционного бухгалтерского учета с элементами планирования, прогнозирования, анализа и контроля. Развитие предприятия и эффективное его функционирование в условиях конкуренции должны совершенствовать систему управления для возможности своевременного и экономически обоснованного реагирования на изменения рыночной среды.

Вся информация, потребность в которой может возникнуть в процессе принятия решений, имеет вид:

– учетной;
– информационно-справочной;
– аналитической.

Достаточно часто учетно-аналитическое обеспечение ассоциируется сугубо с информацией, которая формируется в системе бухгалтерского учета. Однако возможно согласиться с мнением Я. В. Соколова о том, что основой информационного обеспечения управления предприятием является бухгалтерский учет. До недавнего времени бухгалтера и пользователи бухгалтерских данных строили свои представления об отношении бухгалтерского учета (БУ) к хозяйственному процессу (ХП) в соответствии с формулой БУ = ХП, то есть исходили из того, что все сведения, которые представляются бухгалтерским учетом, адекватно отображают факты хозяйственной жизни [1]. Однако адекватность, по мнению теоретиков традиционного направления, возобновлялась с помощью инвентаризации. После появления понятия «информация» стало ясно, что между двумя частями тождественности следует поставить информацию (И). Таким образом, формула принимает вид: ХП = И = БУ, то есть в теории нужно исходить из того, что хозяйственный процесс адекватен порождаемой им информации, а последняя — сведениям, отображенным в бухгалтерском учете. То есть учет через экономическую информацию превращается в функцию системы управления.

Я. В. Соколов [1] считает, что система учетно-аналитического обеспечения предприятия является формой организации всех видов учета и анализа, целью которой является обеспечение менеджеров предприятия информацией для принятия текущих и стратегических управленческих решений и контроля за их реализацией. Под «учетно-аналитическим обеспечением» также понимают систему сбора, обработки, обобщения, представления и анализа финансовой информации, обеспечения ее количества и качества для ведения хозяйственной деятельности, в частности для управления.

По словам О. В. Пархоменко, информационно-аналитическое обеспечение системы управления — это сочетание всей используемой в ней информации, специфических средств и методов ее аналитической обработки, а также деятельности. Чтобы в полной мере охарактеризовать учетно-аналитическое обеспечение, необходимо разделить все составляющие этого процесса. Выделяют такие взаимосвязанные части, как учетную, аналитическую и информационную [2].

В. Э. Керимов считает, что учетная система предприятия состоит из взаимосвязанных подсистем: оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового учета [3].

С. М. Веточка [4] считает целесообразным рассматривать понятие учетно-аналитической информации, акцентируя внимание на такой составляющей, как «аналитическая»: с одной стороны, аналитическая информация — это часть учетной информационной совокупности, которая характеризуется соответствующей аналитической, поскольку аналитические учетные показатели являются подмножеством множественного числа учетных показателей, с другой стороны — аналитическая информация является видом экономической информации, полученной из системы учета в результате выполнения аналитической функции управления. Следовательно, множественное число учетно-аналитической информации является объединением множественного числа учетных (в частности аналитических) и аналитических показателей (то есть показателей, полученных в результате анализа и синтеза).

А. М. Кузьминский считает, что под аналитической информацией стоит понимать результативные показатели, необходимые для анализа и полученные в виде экономической информации, — учетной, плановой, оперативной [5].

Л В. Попова рассматривает учетно-аналитическую систему как систему, базирующуюся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [13].

По мнению И. А. Масловой, учетно-аналитическая система — это полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой осуществляют сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях.

Л. В. Усатова утверждает, что учетно-аналитическая система — это комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования и подготовки эффективных управленческих решений [7].

По мнению Л. В. Поповой, И. А. Масловой и Б. Г. Маслова «учетно-аналитическая система в широком смысле — это система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [13].

И. Н. Богатая, Е. М. Евстафьева считают, что учетно-аналитическая система коммерческой организации — это упорядоченная совокупность взаимодействующих, взаимосвязанных элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов коммерческой организации, посредством сбора, регистрации, обобщения, анализа информации и осуществления контрольных действий в целях оценки рисков существенного ее искажения. Учетно-аналитическая система коммерческой организации позволяет сформировать учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами на основе использования методик учета, анализа и аудита [8].

Поэтому в широком плане учетно-аналитическая система представляет собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях» [6]. Суть учетно-аналитической системы, по мнению Л. В. Поповой, И. А. Масловой и Б. Г. Маслова, заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений.

При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального использования в единой учетно-аналитической системе.

Н. А. Тычинина считает, что учетно-аналитическая система предприятия состоит из четырех взаимосвязанных подсистем: информационной, учетной, аналитической и аудиторской. По ее мнению, базовой в учетно-аналитической системе является учетная подсистема, так как именно на основе ее информации строится анализ деятельности предприятия и аудит. Учетная подсистема обеспечивает постоянное формирование, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации [6].

Н. Н. Хахонова понимает под учетно-аналитической системой управления — систему, включающую учетную, аналитическую и контрольные подсистемы, базирующуюся на учетной и внеучетной информации, позволяющую обеспечить необходимой информацией не только текущее, оперативное, но и стратегическое управление коммерческой организацией [9].

Рис. 1 — Составляющие учетно-аналитической системы предприятия (составлено автором)

Следовательно, учетно-аналитическое обеспечение — это процесс подготовки учетно-аналитической информации о деятельности предприятия, обеспечения ее количества и качества.

Учетно-аналитическое обеспечение является составляющей информационного обеспечения предприятия и представляет собой целостную информационную систему, которая совмещает методики, технологии всех видов учета и анализа с целью принятия управленческих решений для обеспечения устойчивого развития предприятия (рис. 1).

Таким образом, учетная и аналитическая информация обеспечивает реализацию основных функций управления, в том числе планирования и контроля.

Формирование учетно-аналитического обеспечения для принятия управленческих решений должно быть направлено на формирование информации о категориях, которые влияют на результаты деятельности предприятия. Кроме того, это является важным моментом для принятия управленческих решений, поскольку возникает возможность осуществления прогнозирования влияния определенной хозяйственной операции на финансовый результат предприятия, уровень его платежеспособности, дебиторскую и кредиторскую задолженность, собственный капитал и т. п.

По этому поводу П. П. Житний, И. И. Афанасьева отмечают, что возникает необходимость организовать порядок удовлетворения информационных потребностей управления в учетной информации, которая реализуется в несколько этапов: подготовительный, вычислительный и процесс потребления (табл. 1).

Учетно-аналитическое обеспечение малого предприятия в целом должно включать механизмы оценки деятельности подразделов, их функциональных блоков, стратегическое управление и управление человеческими ресурсами, то есть содержать управленческие технологии. Следовательно, именно принятие управленческого решения в современных условиях ведения хозяйства становится основной целью формирования учетной информации.

Учет выступает в роли инструмента, который обеспечивает все уровни управления информацией о состоянии субъектов управления, в то же время, определенным гарантом надежности дан-

Таблица 1 — Этапы формирования учетной информации для управления на уровне предприятия [11]

Этапы	Задание	Пути решения
Первый этап	Формирование управленческого решения учетной задачи или анализ и описание существующего решения. На этом этапе необходимо определить: управленческую задачу и ее решение; данные, которые нужны для ее решения, систему сбора и правила документооборота	Результаты, которых планируется достичь, и определения ответственных за достижение отмеченных результатов, отображения их в соответствующей системе управленческой отчетности
Второй этап	Согласование принятых решений с существующими управленческими решениями, учетной политикой и бухгалтерской практикой и действующими на предприятии учетными технологиями	Согласование данных систем учета, какая имеющаяся информация может быть использована при формировании управленческого учета, и как требования управленческого учета могут привести к изменению в существующих учетных данных
Третий этап	Внедрение учетных технологий, максимально адаптированных к потребностям управления	Разработка Положения об организации учета и составляющих учетной политики. На этом этапе осуществляется реализация принятых решений

ных бухгалтерского учета должен стать контроль. Внутрихозяйственный контроль с разнообразием применяемых им методов и приемов при надлежащей организации способен не только удостоверять достоверность учетной информации, но и способствовать повышению качества и полноты оперативных данных и данных управленческого учета.

Некоторые авторы [10; 12] в своих работах обобщают особенности сферы деятельности малых предприятий и уровень организационно — экономического развития, которые влияют на учетно-аналитическую систему предприятия.

Автором статьи также были изучены особенности функционирования и развития малых предприятий в современных условиях хозяйствования (табл. 2).

Следовательно, особенности деятельности предприятий и масштаб хозяйственной деятельности субъектов рынка влияют на состав учетно-аналитической системы, выбор формы бухгалтерского учета и его организацию, содержание и постановку управленческого и финансового учета, на оценку, контроль и анализ финансового состояния и результатов деятельности.

Таким образом, с одной стороны, учитывая требования современного законодательства, в соответствии с которым бухгалтерский учет должен быть разделен на две составляющие: финансовый и управленческий, а с другой стороны, учитывая специфику деятельности малых предприятий, в учетно-аналитической системе необходимо выделить несколько уровней, которые будут соответствовать этапам формирования учетно-аналитической информации, которые будут в целом отличаться от этапов, предложенных П. П. Житним и И. И. Афанасьевой.

Выводы

Субъекты малого бизнеса характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью по сравнению с крупными предприятиями, в связи с этим для поддержания рыночной конкуренции необходимо создание гибкой учетно-аналитической системы, которая позволит быстро принимать управленческие решения. Для большинства предприятий малого бизнеса можно отметить отсутствие или бессистемность учетно-аналитического обеспечения (в частности, преобладание ориентации на обеспечение информацией только текущей деятельности). Для развития конкурентных преимуществ предприятий малого бизнеса необходим более широкий информационный горизонт, чем для текущей деятельности, чтобы ежедневно отслеживать внешние возможности и угрозы. В зависимости от используемой информации и задач анализа для принятия управленческих решений учетно-аналитическую систему целесообразно подразделить на три вида: оперативную, тактическую и стратегическую. Таким образом, комплексный подход к учету и анализу на предприятиях малого бизнеса, направленный на выявление и адаптацию подлежащих трансформации элементов учетно-аналитического обеспечения целям современного предприятия, имеет как теоретическую, так и практическую значимость для организации процесса управления конкурентоспособностью предприятий малого бизнеса в современных рыночных условиях.

Литература

1. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 496 с.

2. Пархоменко, О. В. Информационно-аналитическое обеспечение процесса принятия решений в

Таблица 2 — Особенности функционирования и развития малых предприятий в рыночных условиях хозяйствования [14]

Характерная особенность	Причины возникновения таких особенностей	Специфика развития
1. Ограниченная сумма капитала	Обычно на предприятии один собственник, у которого ограниченные финансовые возможности	Сдерживает развитие и расширение производства, необходимость в оборотных собственных и заемных средствах
2. Небольшие масштабы предприятия и объемы производства	Ограниченное количество работающих и финансовые возможности собственника	Специализация на конкретном виде деятельности, ограниченный ассортимент товаров и услуг
3. Невысокая рентабельность деятельности предприятия	Более высокая себестоимость производства по сравнению с большими предприятиями, средние (или невысокие) цены на готовую продукцию	Производство и реализация продукции небольшими партиями, прибыльность зависит от спроса и цен на продукцию на рынке
4. Наличие постоянных клиентов и покупателей	Работа на внутреннем рынке позволяет собственникам небольших предприятий непосредственно общаться с покупателями и клиентами для максимального удовлетворения их спроса	Ведется гибкая политика реализации и оплаты, предоставляются денежные и торговые скидки постоянным и новым покупателям
5. Совместное принятие управленческих решений	Ограниченное количество работающих, упрощенная система управления	Решение оперативных производственных задач совершают практически все уровни управления предприятием совместно, что повышает их опыт и квалификацию, а также ответственность за принятие и выполнение решений
6. Менее формальный стиль управления предприятием	Упрощенная система управления, собственник, в большинстве случаев, является руководителем предприятия	Влияет на повышение гибкости при принятии решений на всех уровнях управления
7. Повышенный риск предпринимательской деятельности	Колебания спроса и предложения, нестабильное экономическое состояние в стране, инфляция	Регулярно и своевременно оценивать платежеспособность и ликвидность, влияние риска на деятельность предприятия
8. Невысокий уровень квалификации учетно-аналитических работников	Финансовыми и управленческими вопросами занимается руководитель или собственник предприятия (в некоторых случаях вместе с бухгалтером)	Решение важных финансовых вопросов (определение политики цен, планирование доходов и затрат, определение кредитной политики) должно происходить на высоком профессиональном уровне
9. Конкуренция с большими и средними предприятиями за рынки сбыта и покупателей	Конкуренция мотивирует собственников небольших предприятий регулярно общаться с поставщиками и покупателями продукции	Личное общение способствует быстрому реагированию на изменения конъюнктуры рынка, спрос и желания клиентов

Рис. 2 — Этапы формирования информации в учетно-аналитической системе малого предприятия (составлено автором)

системе научно-технической информации: автореф. дис. на получение научной степени канд. экономических наук: спец. 08.02.02 «Экономика и управление научно-техническим прогрессом» / О. В. Пархоменко. — Киев, 2006. — 24 с.

3. Керимов, В. Э. Об организации управленческого учета / В. Э. Керимов // Бухгалтерский учет. — 2003. — № 14. — С. 44.

4. Веточка, С. М. Аспекты повышения роли учетно-аналитической информации в системе управления организацией: монография / С. М. Веточка. — СПб. : Знание, 2006. — 392 с.

5. Кузьминский, А. Н. Учетная и аналитическая информация в объединении / А. Н. Кузьминский. — К. : Высшая школа, 1979. — 96 с., с. 43.

6. Тычинина, Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н. А. Тычинина // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 2. — С. 102–107.

7. Усатова, Л. В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятиях / Л. В. Усатова // Управленческий учет. — 2008. — № 9. — С. 17–25.

8. Богатая, И. Н. Учетно-аналитическая система коммерческих организаций как основа для управления денежными потоками при банкротстве / И. Н. Богатая, Е. М. Евстафьева // Учет и статистика. — 2009. — № 3. — С. 69–74.

9. Хахонова, Н. Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации // ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет РГЭУ (РИНХ)», Ростов-на-Дону — № 9. — 2012. — С. 231–234.

10. Рунчева, Н. В. Учетно-аналитическое обеспечение сельскохозяйственной деятельности // Сборник научных трудов Таврического государственного агротехнологического университета. — Т. 6: Экономические науки. — 2012. — № 2 (18). — С. 186–192.

11. Житний, П. Е. Процесс формирования учетной информации в управлении / П. Е. Житний, И. И. Афанасьева // ВЕСТНИК ЖДТУ. — № 3 (53). — С. 100–102.

12. Пивоваров, М. Г. Формирование и развитие малых предприятий, как основы предпринимательства : монография / М. Г. Пивоваров. — Запорожье : КПУ, 2010. — 415 с.

13. Попова, Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. — 2003. — № 5. — С 35–40.

14. Гоголь, Т. А. Особенности деятельности предприятий малого бизнеса и их влияние на развитие экономики страны // Вестник Черниговского державного технологического университета. — 2011. — № 3 (52). — С. 145–154.

Материал поступил в редакцию 04.03.2013

Проблемы и перспективы налогообложения малого предпринимательства в Республике Беларусь

Шулейко Ольга Леонидовна,
кандидат экономических наук, заведующая сектором бюджетно-налогового регулирования Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрено существующее положение в области налогообложения малого бизнеса в Беларуси и связанные с ним основные проблемы. Особый акцент сделан на особенностях применения упрощенной системы налогообложения в странах ЕЭП. По результатам исследования представлены возможные направления совершенствования белорусского законодательства в части налогообложения малого предпринимательства, проанализированы их достоинства и недостатки.

This paper presents the current state of small business taxation in Belarus and its main issues. Special attention is paid to the outcome of simplified taxation system and imputed tax in the CES countries. As a result of the research, the author offers the ways for improving taxation system in Belarus regarding taxation of small business enterprises analysing its pros and cons.

Малый бизнес обеспечивает устойчивость развития рыночной экономики, создавая дополнительные рабочие места, поддерживая свободную конкуренцию на рынке товаров и услуг, оперативно реагируя на изменение рыночной конъюнктуры. Кроме того, малый бизнес способствует созданию среднего класса, который является гарантией политической и экономической стабильности в стране. Страны с переходной экономикой, в которых сектор малых и средних предприятий активно развивается, как правило демонстрируют и лучшие темпы экономического роста. Значительную роль играет малое предпринимательство в перераспределении ресурсов из неэффективных отраслей в отрасли, где ресурсы используются более эффективно. Особую значимость развитие сектора малого предпринимательства приобретает в период рыночной реструктуризации государственных предприятий, которая сопровождается высвобождением избыточной рабочей силы, которую поглощает малый бизнес, создавая новые рабочие места, и сглаживая остроту социальных проблем.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается тенденция роста числа субъектов малого и среднего бизнеса, в 2011 году их общее количество достигло 91 277, увеличившись по сравнению с 2010 годом. Число микро- и малых организаций увеличилось на 5,36 % (из них осуществлявших деятельность в 2011 году — на 4,5 %), в то время как количество средних организаций несколько сократилось и составило 94,6 % по сравнению с 2010 годом. Снизилось и количество индивидуальных предпринимателей (ИП): на 1 января 2012 года в Республике Беларусь работало 219 285 ИП (в 2011 году — 231 834, снижение на 5,4 %). В 2011 году доля субъектов малого и среднего бизнеса в ВВП увеличилась и составила 22,9 % (в 2010 году — 19,8 %) (табл. 1). При этом доля микроорганизаций в ВВП составила 4,9 % (увеличение на 1,2 процентного пункта по сравнению с результатами 2010 года), малых организаций — 8 % (рост на 0,9 процентного пункта), средних организаций — 9,7 % (рост на 0,1 процентного пункта). Доля занятых в секторе МСП снижалась на протяжении 2009–2011 гг. и составила на конец 2011 года 27,5 %. Малый бизнес в Беларуси обеспечивает более трети всего розничного товарооборота и почти половину экспорта товаров. Таким образом, малый бизнес вносит существенный вклад в экономическое развитие страны.

Наибольшее количество микро- и малых организаций сосредоточено в сфере торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; далее следуют обрабатывающая промышленность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

Таблица 1 — Удельный вес микроорганизаций, малых и средних организаций в основных экономических показателях Республики Беларусь

	2009	2010	2011
Доля в ВВП	18,8	19,8	22,9
Средняя численность	28,1	28,0	27,5
Объем производства	20,0	20,0	23,6
Розничный товарооборот	41,0	40,9	37,6
Экспорт товаров	37,9	42,9	46,1

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь

Таблица 2 — Распределение микро-, малых и средних предприятий Республики Беларусь по видам деятельности в 2010–2011 годах

	Микро- и малые организации в %		Средние организации в %	
	2010	2011	2010	2011
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,0	3,4	28,7	29,1
Обрабатывающая промышленность	15,3	15,5	22,5	22,6
Строительство	8,8	9,3	16,4	15,7
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	43,0	41,5	11,1	11,1
Транспорт и связь	9,4	9,2	5,4	4,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	11,7	12,3	8,1	8,4
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	4,4	4,3	3,0	3,3
Другие	4,4	4,5	4,8	4,9
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь

потребителям, строительство, транспорт и связь (табл. 2). Распределение средних организаций по отраслям экономики имеет несколько иной вид. Больше всего таких субъектов — в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, затем следуют обрабатывающая промышленность, строительство, торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям (табл. 2).

Особенность малого предпринимательства в Беларуси — его низкая инновационность. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2011 году составил по малым организациям — 0,8 %, по средним — 3,8 %. Доля малых организаций, которые осуществляли технологические инновации в 2011 году, составила всего полпроцента от общего числа, а доля средних предприятий — 14 %. В то же время в развитых странах в последние годы активно расширяется роль малого предпринимательства в инновационном процессе. Так, в Германии доля малого инновационного бизнеса достигла 62 %, в Норвегии — 49 %, во Франции — 38 % [3, с. 53–57].

Развитие малого предпринимательства — одна из задач проводимой в стране экономической политики, Правительство Республики Беларусь прогнозирует увеличение вклада малого бизнеса в ВВП к 2015 году минимум до 30 %. Для стимулирования развития данного сектора разработан ряд программ, предусмотрены определенные стимулы. Однако, несмотря на определенные улучшения, условия функционирования бизнеса остаются сложными, что сдерживает его развитие [6].

Кроме того, в условиях формирования ЕЭП усиливается конкуренция с российским и казахстанским бизнесом.

Как показывают результаты опросов предпринимателей, на их деятельность большое влияние оказывает налоговая нагрузка и сложность налогового законодательства [8].

В этой связи актуальным представляется исследование вопросов налогового регулирования малого бизнеса, которое в Республике Беларусь осуществляется в основном в рамках специальных режимов налогообложения, так как в общей системе налогообложения отдельных льгот для малого бизнеса не предусмотрено.

Анализ зарубежного опыта показывает, что во многих развитых странах наблюдается тенденция отказа от специальных налоговых режимов и предоставление отдельных налоговых льгот в рамках общего режима налогообложения. Многие страны, не имеющие специальных режимов, демонстрируют динамичное развитие малого бизнеса, например, Австрия, Дания, Ирландия, Эстония и ряд других стран. Опыт Бельгии, Великобритании, Канады, Франции подтверждает эффективность стимулирования малого бизнеса путем применения сниженной ставки налога на прибыль. В некоторых странах используют только особые правила в отношении НДС или некоторые льготы по налогу на прибыль (например, ускоренная амортизация), как, например, в Австралии и Германии [9].

В то же время в большинстве постсоветских стран созданы особые режимы налогообложения для малых и средних предприятий. Таким образом, существует два основных подхода к стимулированию малого бизнеса, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки.

Как уже отмечалось, в Беларуси предусмотрены особые режимы налогообложения, порядок применения которых изменился с 01.01.2013 года. В частности, изменения коснулись упрощенной системы налогообложения, были снижены ставки налога и увеличен предельный размер выручки, позволяющий применять даннуюсистему без уплаты НДС до 8,2 млрд руб., а критерий численности предприятий — с 15 до 50 человек [1]. Также в некоторой степени были унифицированы ставки налогов, так как ранее малые и средние предприятия, расположенные в сельской местности, уплачивали налоги по пониженным ставкам, а с 2013 г. эти ставки были распространены на всех налогоплательщиков. Еще одним нововведением стала отмена возможности использования в качестве налоговой базы валового дохода, определяемого как разница между валовой выручкой, и покупной стоимостью реализованных товаров для организаций, которые осуществляли розничную торговлю и оказывали услуги общественного питания. Кроме того, была установлена обязанность уплачивать налог на недвижимость, если общая площадь зданий и сооружений и машино-мест, находящихся в собственности организаций, хозяйственном ведении, оперативном управлении превышает 1500 кв м.

Безусловно, изменения упрощенной системы налогообложения облегчили налоговое бремя на многие малые предприятия. Вместе с тем, учитывая, что, начиная с 2012 года формируется ЕЭП России, Беларуси и Казахстана, целесообразно проанализировать влияние действующего налогообложения на конкурентоспособность белорусского малого бизнеса. Социологический опрос, проведенный ИПМ, показал, что, несмотря на позитивную оценку вступления Беларуси в Таможенный союз, большинство представителей малого и среднего бизнеса нашей страны считают, что они не способны эффективно конкурировать на едином рынке трех стран [7].

Во всех трех странах ЕЭП установлены специальные режимы налогообложения для малого и среднего бизнеса, причем субъекты малого бизнеса имеют право выбора общеустановленной системы налогообложения или специального режима. В России — это упрощенная система, а также единый налог на вмененный доход, и введенная в 2013 году патентная система [5], в Беларуси – 2 режима – УСН и единый налог для ИП, в Казахстане налогообложение на основе упрощенной декларации и на основе патента [2].

Для доступа к упрощенной системе субъекты малого бизнеса в странах ЕЭП должны соответствовать определенным критериям. Так, во всех рассматриваемых странах упрощенной системой могут пользоваться индивидуальные предприниматели и организации, размер выручки и численности работающих у которых не превышает установленного предела. В России и Беларуси максимальная численность работающих в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения, составляет 100 человек, а в Казахстане — 50 человек. Что касается выручки, то в Беларуси ее пороговый размер за налоговый период (9 месяцев) не должен превышать 9 млрд руб. (около 1,1 млн долл.) [4], в России — 45 млн руб. (около 1,5 млн долл.), в Казахстане предельный доход за налоговый период составляет 25 000,0 тыс. тенге (примерно 166 тыс долл.).

Таким образом, в России пороговый размер выручки заметно выше, чем в Беларуси и Казахстане. Однако в РФ упрощенную систему не могут применять организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов превышает 100 млн руб. В Беларуси ограничений, связанных со стоимостью основных средств, пока не установлено.

Что касается индивидуальных предпринимателей (ИП), то для них условия применения упрощенной системы в странах ЕЭП существенно различаются. Так, в Казахстане ИП могут уплачивать налог на основе упрощенной декларации, если среднесписочная численность работников за налоговый период не превышает двадцати пяти человек, включая самого индивидуального предпринимателя. В России ограничения по численности наемных работников для ИП не установлены. В Беларуси ИП не имеют права использовать труд более трех наемных работников и только при условии, что эти работники являются близкими родственниками. Ограничения по найму работников наиболее значимый фактор, препятствующий развитию данной формы предпринимательства, значительно снижающий привлекательность индивидуального предпринимательства в Беларуси по сравнению с Россией и Казахстаном.

В странах ЕЭП существует довольно широкий круг плательщиков, которые не вправе применять упрощенную систему, в частности, это касается организаций и индивидуальных предпринимателей, производящих подакцизные товары, занимающихся банковской и страховой деятельностью. Однако имеются и некоторые особенности, например, в Республике Беларусь не могут применять упрощенную систему организации, осуществляющие: риэлтерскую деятельность, в РФ — нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, в Казахстане организации и ИП, осуществляющие консультационные услуги и деятельность в области бухгалтерского учета или аудита. В России и Казахстане не вправе применять упрощенную систему организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 %. Это ограничение направлено на предотвращение искусственного дробления бизнеса с целью минимизации налогообложения. В Беларуси подобное ограничение отсутствует, но его целесообразно ввести как меру противодействия уклонению от уплаты налогов.

Уплата налога при упрощенной системе в Беларуси заменяет уплату налогов, сборов (пошлин) и отчислений в бюджет или государственные внебюджетные фонды (на недвижимость, на землю, арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности). В то же время УСН не освобождает от уплаты пошлин, сборов, отчислений в ФСЗН, налога на прибыль, полученную от реализации ценных бумаг, а также налога на прибыль в отношении дивидендов.

В РФ применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций и налога на имущество.

В Казахстане специальный налоговый режим устанавливает для субъектов малого бизнеса упрощенный порядок исчисления и уплаты только социального налога, корпоративного или индивидуального подоходного налога, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты. Уплата других налогов и обязательных платежей в бюджет производится в общеустановленном порядке.

Что касается порядка уплаты НДС при упрощенной системе, то он отличается в странах ЕЭП. Важным преимуществом для российских предпринимателей является отсутствие ограничений, касающихся освобождения от уплаты НДС (за исключением уплачиваемого при ввозе товаров), то есть малые предприятия и ИП, применяющие упрощенную систему, освобождены от уплаты НДС по оборотам внутри страны. В соответствии с белорусским законодательством, освобождаются от уплаты НДС (за исключением ввозного) только организации с численностью работников не более 50 человек и индивидуальные предприниматели, если размер их валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 8,2 млрд руб. В Казахстане субъекты малого предпринимательства уплачивают НДС в общеустановленном порядке. Это связано с тем, что при разработке нового Налогового кодекса Казахстана основное внимание было уделено повышению нейтральности налоговой системы, т. е. минимизации льгот и освобождений, т. к. из экономической теории известно, что именно нейтральное налогообложение позволяет минимизировать налоговую нагрузку для всех налогоплательщиков, и обеспечивает эффективное размещение ресурсов в экономике.

Отсутствие ограничений, касающихся освобождения от уплаты НДС, безусловно, является фактором, повышающим привлекательность упрощенной системы в России. Вместе с тем, российские экономисты обращают внимание на то, что согласно сложившейся практике, некоторые крупные компании отказываются работать с ИП, которые находятся на упрощенной системе, и не платят НДС и делать это приходится, работающим с ними компаниям, для которых это невыгодно. Таким образом, законодательно закрепленная возможность для малых предприятий и ИП уплачивать НДС при упрощенной системе, важна для предпринимателей, которые занимаются производством промежуточной продукции,

а также участвуют в производственной кооперации с крупным бизнесом. Вместе с тем для тех субъектов малого предпринимательства, которые производят и реализуют продукцию конечному потребителю, освобождение от НДС позволяет минимизировать цены на товары и успешно конкурировать с крупными предприятиями.

Очень важным фактором, формирующим тяжесть налогового бремени, является выбор объекта налогообложения. В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Беларусь объектом налогообложения при упрощенной системе является выручка.

НК РФ предусматривает возможность выбора в качестве объекта налогообложения либо доходов, либо доходов, уменьшенных на величину расходов. Возможность применения в качестве объекта налогообложения дохода, уменьшенного на величину расходов, существенно расширяет круг предприятий, для которых упрощенная система снижает налоговую нагрузку. Особенно важно подчеркнуть, что в состав расходов помимо текущих, также разрешено включать расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств. Это норма имеет важное значение для тех организаций и предпринимателей, которые осуществляют инвестиционную деятельность. Кроме того, российским налоговым законодательством предусмотрена возможность для тех налогоплательщиков, которые используют в качестве объекта налогообложения доходы за минусом расходов, уменьшать исчисленную по итогам налогового периода налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых налогоплательщик применял упрощенную систему налогообложения. Таким образом, налогоплательщику предоставлено право осуществлять перенос убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. К сожалению, белорусские предприниматели лишены такой возможности.

В Республике Беларусь налоговая ставка составляет 5 % для предприятий, не уплачивающих НДС, и 3 % — для тех, кто платит НДС. Для экспортеров установлена сниженная ставка в размере 2 %.

В России установлена ставка 6 %, если объектом налогообложения является доходы и от 5 до 15 %, если объект налогообложения — доходы, уменьшенные на величину расходов. Для индивидуальных предпринимателей, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы и не производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, сумма налога уменьшается на сумму уплаченных страховые взносов. В Казахстане налоговая ставка — 3 %, причем сумма налога уменьшается на 1,5 % от суммы налога за каждого работника, исходя из среднесписочной численности работников, если среднемесячная заработная плата работников по итогам отчетного периода составила у индивидуальных предпринимателей не менее двукратного, у юридических лиц — не менее 2,5-кратного минимального размера заработной платы.

Кроме упрощенной системы в странах ЕЭП существует система вмененных налогов для субъектов малого предпринимательства, осуществляющих определенные виды деятельности. Введение данной формы налогообложения обусловлено главным образом необходимостью упрощения налогового администрирования, и фискальные цели в данном случае преобладают над стимулирующими.

Сопоставить уровень налогового бремени на малый бизнес при применении УСН в странах ЕЭП затруднительно, так как отличаются критерии, позволяющие применять данную систему, объекты налогообложения и ставки. Вместе с тем, сравнительный анализ упрощенной системы, действующей в различных странах, позволяет выявить недостатки белорусской системы и предложить направления ее совершенствования. В Беларуси объектом налогообложения является выручка, т. е. налог при упрощенной системе — это налог с оборота, который имеет значительное число недостатков и с аллокационной, и с распределительной точки зрения. Не случайно, оборотные налоги, которые долгое время существовали в Беларуси при общей системе налогообложения, были отменены. В 2012 году в общую систему налогообложения были внесены существенные изменения, в части налогообложения прибыли, в частности, был снижен налог на прибыль до 18 %, разрешено переносить убытки на будущее. В этих условиях преимущества упрощенной системы стали еще менее очевидны.

Проблемы с применением УСН предопределили низкий уровень ее эффективности в стимулировании малого инновационного бизнеса. Количественная оценка стимулирующей роли специальных налоговых режимов затруднена в силу отсутствия статистических данных. Однако ана-

лиз распределения малых предприятий по видам деятельности свидетельствует о том, что наиболее выгодно применение специальных налоговых режимов для предприятий торговли и сельского хозяйства. Еще одним недостатком действующей в Беларуси упрощенной системы является ее отрицательное влияние на инвестиции, искажение эффективности инвестиционных решений, т. к. налог уплачивается из выручки, в которую включается и амортизация основных фондов.

Меры, направленные на совершенствование налогового регулирования малого бизнеса, целесообразные в среднесрочной перспективе должны обеспечить повышение эффективности упрощенной системы. Прежде всего необходимо предоставить возможность малым предприятиям использовать в качестве объекта налогообложения доходы за минусом расходов, включающих инвестиционные расходы, что повысит привлекательность УСН для капиталоемких производственных предприятий, повысит эффективность упрощенной системы, обеспечит ее нейтральность по отношению к инвестиционным проектам. При этом также целесообразно разрешить малым предприятиям перенос убытков на будущее, что также будет стимулировать инвестиционную и инновационную деятельность.

Одновременно для предотвращения использования УСН для минимизации налогообложения, следует ввести правила идентификации малых предприятий, учитывающие аффилированность предприятий.

Стратегическим направлением совершенствования налогообложения малого бизнеса, по нашему мнению, должна стать отмена специальных режимов и введение льгот в рамках общей системы налогообложения, причем льготы следует ориентировать на стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности.

Литература

1. О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь. 26 окт. 2012 г., № 431-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. — 03.11.2012. — 2/1983.

2. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый Кодекс) Кодекс Респ. Казахстан, 10.12.2008 г. № 99-IV [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.salyk.gov. kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx).

3. Косов, М. Е. Специальный налоговый режим и инновационная деятельность малого бизнеса / М. Е. Косов, Э. В. Ягудина // Финансы и кредит. — 2012. — № 48(528). — С. 53–57.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая и Особенная части) 29 декабря 2009 г. № 71-З. — Минск : Инф.-издат. центр по налогам и сборам, 2012. — 816 с.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://base.garant.ru/10900200/. — Дата доступа : 05.03.2013.

6. Пелипась, И. Белорусский бизнес 2012: состояние, тенденции, перспективы / И. Пелипась, А. Скриба, А. Чубрик, Г. Шиманович // Отчет ИПМ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www research.by/webroot/delivery/files/business2012r.pdf.

7. Скриба, А. Оценка белорусским малым и средним бизнесом перспектив интеграции в рамках Таможенного союза и единого экономического пространства. Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ PDP/12/05, ИПМ, 2012. — 15 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2012r05.pdf.

8. Скриба, А. Экономическое положение малого и среднего бизнеса в 2011 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2012r06.pdf.

9. Шкребела, Е. Налогообложение малого бизнеса в России: проблемы и перспективы решения / Е. Шкребела; под ред. Д. э. н. С. Синельникова-Мурылева, к. э. н. И. Трунина. — М. : ИЭПП, 2008. — 163 с.

Материал поступил в редакцию 07.03.2013

Человеческий потенциал в экономике: теоретический подход и особенности измерения

Юрова Наталья Вячеславовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье представлен теоретический подход к определению человеческого потенциала и его основных форм. Выявлена взаимосвязь и взаимозависимость человеческого потенциала и экономического роста. Охарактеризованы рейтинги стран по показателям ВВП на душу населения и индексу развития человеческого потенциала и раскрыты особенности измерения уровня человеческого потенциала.

The article proposes a theoretical approach to the definition of human potential and its basic forms. It reveals the interrelation and interdependence of human development and economic growth. It describes ratings of countries in terms of GDP per capita and human development index, and the features of the measurement of human development.

Современные социально-экономические условия способствуют формированию приоритетов стратегического развития национальных экономик и мирового сообщества в целом. Одним из определяющих факторов выступает развитие и реализация человеческого потенциала. Ежегодно на уровне ООН экспертами проводится мониторинг человеческого развития с целью определения качества жизни в исследуемых странах. Тематика международных отчетов ПРООН отражает острые социально-экономические проблемы, решение которых позволит улучшить основные показатели развития человеческого потенциала. Национальные отчеты разрабатываются в общей концепции с международным, содержат богатый аналитический материал, однако слабой стороной всех вышеназванных документов выступает недостаток методологии и теории главного индикатора — человеческого потенциала.

Зарубежные ученые исследовали человека и его роль в экономике гораздо раньше, чем в отечественной науке. К представителям данного научного направления можно отнести У. Петти, А. Смита, Ж.-Б. Сея, Г. Саймона, Дж. Сакса, К. Маркса, Л. Вальраса, А. Маршалла, И. Фишера, Т. Шульца, Г. Беккера и других.

Проблемы человека нашли отражение в исследованиях известных российских ученых: Л. И. Абалкина, В. С. Автономова, В. Г. Ананьева, А. М. Бабича, В. С. Гойло, С. А. Дятлова, Р. И. Капелюшникова, В. И. Марцинкевича и др. Значительный вклад в разработку проблем человека внесли белорусские ученые: А. В. Бондарь, Л. Н. Давыденко, В. Л. Клюня, А. П. Морова, М. Г. Муталимов, П. Г. Никитенко, М. И. Плотницкий, А. А. Раков, А. Н. Тур, Л. П. Шахотько, З. М. Юк и другие.

Высоко оценивая вклад ученых в обосновании роли человека в экономике, следует отметить, что человеческий потенциал крайне редко использовался в экономических исследованиях, но при этом именно «человеческий потенциал» является определяющим ресурсным обеспечением социально-экономического развития стран и мировой экономики.

Термин «человеческий потенциал» возник в 80-е годы. Весьма интересные исследования были проведены еще в Советском Союзе в рамках социологического направления по поводу определения человеческого потенциала. Человеческий потенциал рассматривался как составная часть человеческого фактора. По утверждению ученых-социологов человеческий потенциал следовало понимать, как внутренние силы человека, которые можно разделить на способности и потребности. Способности представляют собой деятельные силы, а потребности — побудительные силы человека. Все остальные характеристики человека (интересы, влечения, желания, знания, привычки, установки, цели, идеалы и т. д.) — это все кон-

кретные способы проявления его двух основных внутренних сил.

Способности человека зависят от наследственной программы, типа нервной деятельности, психофизиологических характеристик, состояния здоровья. Умения приобретаются в процессе социализации человека, усвоения им общих и специфических знаний, овладевания определенной профессией и квалификацией. Реализация способностей и умений обусловлена внутренними установками, ценностными ориентациями, определенной системой общепринятых норм и образов поведения. Все качества и способности человека структурировал В. С. Гойло [2] и подразделил их на следующие группы в зависимости от источника приобретения и от функции в творческой деятельности людей:

1. человеческая живая система…, иными словами — общие физические и нервно-психические потенции и возможности человека, включая состояние его здоровья;

2. общеобразовательные и общекультурные знания и умения;

3. специфические знания и умения, необходимые человеку для формирования и совершенствования собственных живых творческих сил;

4. важнейшие личностные качества;

5. общие и специальные профессиональные знания и мастерство;

6. производственный опыт и трудовые навыки;

7. способность вести домашнее хозяйство, воспитывать и учить детей, проводить активный здоровый отдых и т. п. [2, с. 180–181].

В психологии «человеческий потенциал» представлен в виде четырех психических структур личности: темперамента, способностей, потребностей и характера и определяется как *психологическая готовность к тому или иному виду деятельности*, совокупность знаний, умений, установок, а также волевых качеств и соответствия темперамента особенностям данного вида деятельности.

Данные социологические и психологические исследования помогают понять политэкономическую сущность категории «человеческий потенциал» и значительно дополняют ее.

С точки зрения экономической науки необходимо определить место человеческого потенциала в системе экономических отношений. Если рассмотреть условно вертикальные связи, то можно выделить экономические отношения по поводу формирования, развития и применения человеческого потенциала между людьми в рамках домашнего хозяйства семьи и обществом в целом, т. е. государством (страной). В условиях развития человеческой мобильности и либерализации процессов миграции следует добавить еще один уровень отношений — международный. В системе этих отношений важную роль играет инфраструктура развития и реализации человеческого потенциала, включающая фирмы, предприятия и совокупность учреждений, организаций образовательного, культурного, оздоровительного и т. д. характера, национальные, региональные и международные.

А. А. Козлов, исследуя трудовой потенциал, проанализировал «потенциал» как понятие (а следовательно, можно предположить, что данные утверждения применимы к различным формам потенциала, в том числе и человеческому) с методологической точки зрения и отметил, что «потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений.

1. Отражает прошлое, т. е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обусловливающих ее возможность к функционированию и развитию. В этом плане понятие «потенциал» практически принимает значение «ресурс».

2. Характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей. Это позволяет провести различие между возможностью реализованной и нереализованной. В этой своей функции понятие «потенциал» отчасти совпадает с понятием «резерв».

3. Ориентирован на развитие (будущее). Представляя собой единство устойчивого и изменчивого состояния, потенциал содержит в себе в качестве «потенции» элемент будущего развития» [4, с. 21].

Итак, человеческий потенциал можно определить как сложное интегрированное понятие, в рамках которого объединяются достижения всех наук о человеке. Как и всякую экономическую категорию, «человеческий потенциал» необходимо характеризовать как с точки зрения общественной формы, так и вещественного содержания.

Человеческий потенциал — это социально-экономическая категория, отражающая совокупность отношений, складывающихся между людьми, фирмами и государствами по поводу его формирования, развития и реализации в целях повышения уровня жизни, здоровья, образования, а также применения профессиональных способностей в производственной деятельности

и наиболее полной реализации интересов и потребностей каждого человека и общества в целом.

С точки зрения вещественного содержания «человеческий потенциал» представляет собой совокупность скрытых и явных врожденных (физических, интеллектуальных) и профессиональных способностей, знаний и умений, приобретенных посредством общего и профессионального образования с учетом социально-экономических потребностей и уровнем социально-экономического развития общества для осуществления творческой производственной деятельности с целью обеспечения всестороннего развития человека и общества в целом.

Человеческий потенциал необходимо анализировать с учетом следующих уровней:

– потенциал отдельного человека;

– потенциал определенной общности людей (семьи, этнических, демографических, региональных, социальных, религиозных, профессиональных и т. д. групп);

– потенциал всех членов общества в целом (национальный и мировой уровни).

Человеческий потенциал на индивидуальном уровне (многие авторы называют его личным потенциалом человека) характеризуется способностью к мышлению, к творчеству, к труду каждого человека, стремлением к саморазвитию, к самосовершенствованию, самообразованию и т. д. Данный уровень очень интересен с экономической точки зрения, ведь мы говорим о включенности человека в экономику, об индивидуализации экономических отношений.

Человеческий потенциал на уровне определенной общности людей характеризуется социальными, экономическими, семейными, национальными, религиозными, политическими и т. д. интересами, составом семьи, уровнем дохода, занимаемой должностью, местом работы, местом проживания и пр., т. е. с учетом определенных классификационных признаков.

Человеческий потенциал в национальном и мировом масштабе синтезирует первые два уровня человеческого потенциала, включая общую численность населения, социально-экономические и политические условия, в которых находится страна или мировое сообщество. Причем это не просто совокупность индивидуальных потенциалов людей и общностей, а их координируемая система с элементами управления и подчинением к единой программе, единому плану социально-экономического развития.

Особое место занимают факторы, влияющие на формирование, развитие и реализацию человеческого потенциала, которые можно разделить по характеру их влияния на:

– экономические (доходы населения, уровень развития инноваций, развитие налоговой системы, денежно-кредитной системы, бюджетной системы государства и т. д.);

– социальные (качество жизни населения, развитие социального страхования, социальная поддержка (детей-сирот, инвалидов, матерей-одиночек, многодетных семей, пенсионеров и иных малообеспеченных слоев населения) и т. д.);

– экологические (загрязнение окружающей среды, уничтожение лесонасаждений, разрушение озонового слоя планеты и др.)

– политические (многопартийная политическая система, свобода политического выбора, доступность выборных должностей, свобода слова и т. д.);

– духовные (уровень общественного сознания, уровень духовной жизни);

– религиозные (свобода вероисповедания) и прочие.

Важным теоретическим моментом является определение форм человеческого потенциала. При исследовании места человека в системе основных понятий экономической теории В. И. Марцинкевич ввел категорию «экономический потенциал человека». Он выделил «потребительные силы (потенциал)» (которые вместе с производительными силами составят «экономический потенциал») и «отношения по потреблению» (вместе с производственными отношениями они составят «экономические отношения») [5, с. 20]. Под экономическим потенциалом человека он подразумевал потребительный потенциал (область целей и стимулов воспроизводства), предпосылкой которого являются потребности, и производительный потенциал (область средств достижения целей воспроизводства), предпосылкой которого является труд. Данная категория характерна для системы «человек–потребности–деятельность» и существенно дополняет исследования о человеческом потенциале. Целесообразным дополнением исследования человеческого потенциала и его представления в иной плоскости будет выделение в процессе формирования, развития и реализации человеческого потенциала следующих основных форм человеческого потенциала, которые представлены на рис 1.

Данные формы, условно сгруппированные в две большие группы «общий потенциал» и «профессиональный потенциал», человеческого потенциала тесно связаны с экономической тео-

Рис. 1 — Социально-экономические формы человеческого потенциала

рией, причем каждая категория отражает целый пласт проблем, понятий, терминов. Некоторые из этих категорий, например, трудовой потенциал, образовательный потенциал, творческий потенциал исследовались в рамках экономических наук, хотя не всегда четко определялась сущность конкретной категории, и данные категории редко рассматривались во взаимосвязи. Безусловно, системный подход к определению форм человеческого потенциала и их взаимосвязи позволяет полнее оценить значение человеческого потенциала для устойчивого социально-экономического развития и выявить проблемы его развития и реализации.

С момента введения категории «человеческий потенциал» в экономические науки возникли дискуссии по поводу определения показателей его измерения. С одной стороны, при использовании абсолютных показателей существует возможность использовать все разнообразие факторов, влияющих на развитие и реализацию человеческого потенциала, с другой стороны, применение относительных показателей и индексов важно для сопоставления стран по уровню развития человеческого потенциала.

Абсолютные показатели позволяют зачастую косвенно предположить возможные условия развития и реализации человеческого потенциала. Так, например, количество школ, средних специальных учреждений образования, вузов, музеев, театров, медицинских учреждений и санаториев, спортивных сооружений и т. д. дают нам представление об инфраструктуре, ориентированной на развитие человеческого потенциала, в таких его формах, как образовательный, культурный, творческий потенциал, потенциал здоровья. Трудовой потенциал, как правило, оценивается с учетом показателей количества населения в трудоспособном возрасте, численности занятого и незанятого в экономике населения, количества безработных, объема эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов. Профессиональный потенциал может быть оценен при помощи применения количественных показателей наличия базового, среднего специального, высшего образования и дополнительной профессиональной квалификации трудовых ресурсов. Предпринимательский потенциал соотносится с количеством зарегистрированных малых предприятий и регистрации индивидуальной предпринимательской де-

Рис. 2 — Соотношение численности населения, ВВП и ВВП на душу населения стран [7]

ятельности. Однако следует заметить, что это все косвенно характеризует условия развития человеческого потенциала и отражает, по сути, результат. Важным дополнением для развития и реализации человеческого потенциала являются: социально-экономическая политика государства, открытость экономики, развитый рынок труда, доступность услуг социальной инфраструктуры, отсутствие гендерной дискриминации, высокая трудовая мобильность, формирование самосознания человека в семье и многое другое.

Относительные показатели и всевозможные индексы чаще применяются для характеристики развития и реализации человеческого потенциала на международном уровне. Сопоставимость страновых показателей достигается путем применения относительных величин, причем их динамика позволяет спрогнозировать возможные перспективы и проблемы стран в процессе развития и реализации человеческого потенциала.

Заслуживает внимания направление научных исследований человека и его потенциала на макроэкономическом и международном уровне, которое основывается на взаимовлиянии человеческого развития и экономического роста. Признавая, что экономический рост не может дать полного представления о человеческом развитии в стране, необходимо в то же время учитывать тесную взаимосвязь этих явлений. С одной стороны, экономический рост предоставляет ресурсы, необходимые для устойчивого человеческого развития. С другой стороны, повышение качества человеческих ресурсов является важным фактором экономического роста, что проявляется в росте производительности труда и повышении эффективности экономических процессов в целом. Так, при исследовании влияния экономического роста на человеческое развитие ученые показали, что существует прямая связь между их результатами, причем следует говорить об их взаимовлиянии. Чем выше динамика экономического роста в той или иной стране, тем больше возможностей для развития человеческого потенциала. Однако следует учитывать разный уровень социально-экономического развития стран и основополагающих условий экономического роста. Развитые страны имеют высокий уровень экономического развития и низкие темпы экономического роста, что вполне объяснимо. Развивающиеся и трансформирующиеся страны существенно отличаются друг от друга по ресурсному и инновационному потенциалу, уровню развития рыночных отношений, внешнеэкономической и политической стратегии и т. д., что отражается на темпах экономического роста и возможностей для развития человеческого потенциала. По данным Всемирного банка за 2011 г. [7], по показателю ВВП на душу населения из 181 страны мира лидируют Норвегия (88 890 $), Катар (80 440 $), Люксембург (77 580 $), Швейцария (76 400 $), Дания (60 120 $).

Российская Федерация занимает 46 место с показателем (10 730 $), Казахстан — 53 место (8260 $). Республика Беларусь располагается на 69 месте с показателем ВВП на душу населения 5830 $, опередив такие страны СНГ, как Азербайджан (5290 $), Армения (3360 $), Украина (3130 $).

Недостатком данного рейтинга следует назвать, прежде всего, различную обеспеченность стран ресурсами, которые неуклонно дорожают на мировом рынке и за счет этого показатель ВВП многих стран растет (Катар, ОАЭ), и различия в численности населения, на которые рассчитывается данный показатель для сопоставления (рис. 2).

Желание привести человеческое развитие, человеческий потенциал к количественному измерению, создать систему показателей и рейтинг стран привело к разработке экспертами в рамках ООН/ПРООН «Концепции устойчивого человеческого развития». В ней отражена нереальность свести общественный прогресс только к увеличению денежного дохода или преумножению денежного богатства. «Общественный прогресс невозможен, если не реализовать три ключевые цели человека:

1) прожить долгую, здоровую жизнь;

2) приобрести, расширить и обновить знания;

3) получить доступ к средствам существования, обеспечивающим достойный уровень жизни» [1, с. 90].

В качестве измерителя устойчивого человеческого развития выступает «индекс развития человеческого потенциала». В международной терминологии данное определение появилось во второй половине 80-х гг. При расчете индекса развития человеческого потенциала применяются детальные данные по большинству стран мира. Он общепризнан как универсальный сопоставимый показатель и используется при анализе уровня и качества жизни населения стран и мира в целом.

Индекс развития человеческого потенциала содержит четыре парадигмы.

– ***Продуктивность***. Люди должны иметь возможность повышать продуктивность своей деятельности, полноценно участвовать в процессе формирования дохода и трудиться за денежное вознаграждение. (Поэтому экономический рост является одной из составляющих моделей развития человеческого потенциала.)

– ***Равенство***. Все люди изначально должны иметь равные возможности. Все барьеры, препятствующие обретению возможностей в экономической и политической жизни, должны быть ликвидированы, с тем чтобы люди могли принимать участие в реализации этих возможностей и пользоваться их благами.

– ***Устойчивость***. Доступ к возможностям должен быть обеспечен не только нынешним, но и будущим поколениям. Надлежит обеспечить восполнение всех форм капитала — материального, человеческого, экологического.

– ***Расширение возможностей***. Развитие должно осуществляться усилиями людей, а не только в интересах людей. Люди должны всемерно участвовать в процессе принятия решений и других процессах, определяющих их жизнь [6, с. 135].

Как правило, существует положительная корреляция между экономическим развитием и уровнем реализации человеческого потенциала. В «Докладе о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире» сформулирована идея о том, что «успешная деятельность в торговле, инвестировании и международном производстве зависит от растущего уровня человеческого развития, как показывает связь между высоким доходом от экспорта на душу населения и достижениями в образовании и здравоохранении» [3].

Современные подходы экспертов ПРООН к объяснению темпов человеческого развития основываются на таких прогнозных показателях, как коэффициент детской смертности, доля детей, переходящих на последующую ступень образования, коэффициент демографической нагрузки, коэффициент старения населения и другие. Наряду с этим традиционно ежегодно рассчитывается индекс развития человеческого потенциала, для чего применяются детальные данные по большинству стран мира. Несмотря на то, что это условный ориентир, при котором возможны неточные данные по странам, применяемые экспертами ПРООН при расчетах, и статистические погрешности, что давно уже стало предметом критики, он общепризнан как универсальный сопоставимый показатель и используется при анализе социально-экономического положения стран, регионов и мира в целом.

В 2013 году по индексу развития человеческого потенциала лидируют такие страны, как Норвегия, Австралия, США, Нидерланды, Германия, Новая Зеландия, Ирландия, Швеция, Швейцария, Япония.

В Республике Беларусь данный показатель рассчитывается с момента опубликования первого национального отчета о человеческом развитии в 1995 году.

Данные на рис. 3 показывают, что наша республика, обладая высоким образовательным уровнем, преодолевая кризисное состояние в экономике, прочно удерживает свои позиции среди стран с высоким уровнем человеческого развития. По данным «Доклада о человеческом развитии 2013», Республика Беларусь находится на 50 месте по уровню развития человеческого потенциала, опережая основных партнеров по

Рис. 3 — Динамика индекса развития человеческого потенциала в Республике Беларусь за 2005–2012 гг. [3]

международной экономической интеграции: Российская Федерация — 55 место, Казахстан — 69.

При этом индекс развития человеческого потенциала не стоит абсолютизировать. Он лишь показывает, в каком направлении осуществляется развитие и насколько далеко ушли страны с точки зрения формирования и развития человеческого потенциала. Самым критикуемым недостатком индекса развития человеческого потенциала является то, что он не может дать количественного представления по целому ряду параметров и не затрагивает такие свойства, которые не имеют математического измерения. В их числе: экономическая свобода, социально-экономические отношения между поколениями и степень их равенства, экологические условия развития личности, морально-этические характеристики общественных отношений и др. Поэтому актуальной проблемой остается не только исследование человеческого потенциала в теоретическом плане, но и усовершенствование системы показателей для его измерения.

Таким образом, исследование человеческого потенциала в экономической теории станет ее существенным дополнением, а разработка теоретических и методологических основ человеческого потенциала позволит продуманно и четко формулировать основные направления и приоритеты развития социально-экономической политики стран, а также перспективы человеческого развития. Система показателей измерения человеческого потенциала послужит социально-экономическим обоснованием принимаемых ключевых решений и мероприятий с целью развития и реализации человеческого потенциала.

Литература

1. Валентей, С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры. / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. — 1999. — № 2. — С. 90–102.

2. Гойло, В. С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы / В. С. Гойло. — М. : «Наука», 1975. — 228 с.

3. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире // ПРООН [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2013/download/ru/. — Дата доступа : 27.03.2013.

4. Козлов, А. А. Управление трудовыми ресурсами предприятий в условиях трансформации экономики / А. А. Козлов. — Брест : БрГУ им. А. С. Пушкина, 2000. — 156 с.

5. Марцинкевич, В. И. Экономика человека / В. И. Марцинкевич, И. В. Соболева. — М. : Аспект-Пресс, 1995. — 286 с.

6. Человеческий потенциал (из «Доклада о развитии человека за 1995 год») // Общество и экономика. — 1996. — № 5. — С. 133–171.

7. The World Bank. GNI per capita, Atlas method (current US$) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD/countries?order=wbapi_data_value_2011%20wbapi_data_value %20wbapi_data_value-last&sort=desc&display=default. — Дата доступа : 25.03.2013.

Материал поступил в редакцию 28.03.2013

Социально-экономические условия трансформации человеческих ресурсов: от принуждения к управлению

Головчанская Елена Эдуардовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Рассматриваются основные вехи формирования человеческих ресурсов и развития управленческих подходов в ретроспективе социально-экономических условий.

The articles shows the milestones of human resources formation and management approaches development in the retrospective of social and economic conditions.

В настоящее время проблема эффективного использования человеческих ресурсов в экономической системе любой страны является основополагающей. Сложность решения данной проблемы обуславливается специфическими чертами и характеристиками, определяющими структуру и особенности поведения работников, которые формируются в динамично изменяющейся социально-экономической среде. Человек, как производительный актив, развивается в зависимости от взаимоотношений субъектов собственности, уровня развития экономики, системы образования и технологий управления организацией.

История развития научной мысли показывает, что все указанные выше условия развивались в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, где власть, управление и роль человека, определялись и формировались в зависимости от хозяйственного уклада. Понятийное осмысление государства, собственности, управления и человека началось еще в древности. Почти у всех народов в форме мифов и легенд были идеи о «золотом веке», когда имущество людей считалось общим, что порождало мир и согласие, добрые нравы и уверенность в будущем. Процесс становления отношений собственности протекал вполне «естественно, даже независимо от соображений о необходимости этого … которые (соображения) являются впоследствии и тогда содействуют и поддерживают укрепление власти и подчинения», что правителями становились наиболее уважаемые члены племени [2, с. 76]. Способности человека развивались в естественных условиях в процессе труда, главным образом для удовлетворения своих первичных потребностей, и выражались в основном в физической силе и ловкости. В то же время человек был крайне индивидуалистичным, и решал в основном проблему средств к существованию. Примитивные навыки и знания передавались из поколения к поколению как необходимое условие выживания.

Племя как объединение людей предполагало определенную организацию и некую управляющую власть. Управление проявлялось в виде неосознанного процесса, разрешения противоречий, возникающих между племенами и отдельными людьми, семьями внутри племени, и складывалось путем «проб и ошибок» [7, с. 3]. Оно необходимо для выживания, и поэтому постепенно формируются черты традиционного управления.

Наиболее ранней формой хозяйствования, имеющей более четкие черты, исследователи выделяют общинный строй, который характеризовался общественной собственностью на средства производства, где орудия труда определяли производительность. Расширяющиеся границы общения, развитие языка и общей культуры привели к увеличению информации и опыта, в результате чего возникла необходимость создания общественных структур или социальных институтов, специализирующихся на накоплении и распространении знаний. Передача знаний имела общественный характер, поскольку осуществлялась в процессе повседневной социальной, трудовой жизни всеми взрослыми по отношению ко всем детям (архаичный тип образования) [6, с. 8]. Способности человека представляли своего рода человеческий капитал общины, который инту-

итивно развивался в процессе создания орудий труда, совершенствования условий жизни, зарождающейся письменности. Значимость индивидуальных свойств человека стала уменьшаться, поскольку главное — его умение владеть орудиями труда, т. е. он становится ресурсом. И как следствие, возникает необходимость в стандартном трудовом поведении, которое основывается на принуждении.

Внутри общинного стоя возникали различные уровни потребления, закреплялась дифференциация людей, ведущая к появлению слоев и каст.

На основе разделения труда формировались элементы имущественного и социального неравенства, что привело к развитию классовой структуры, завершившейся становлением рабовладельческого строя.

Его экономическую основу составляла частная собственность рабовладельцев на средства производства, в том числе и на рабов, которые являлись основным производственным ресурсом, т. е. средством производства. Это более прогрессивный тип производственных отношений, который привел к большему накоплению средств производства и продуктов труда, расширению торговли, обмена и дальнейшему разделению труда. Увеличение доходов рабовладельцев могло происходить только за счет усиления эксплуатации рабов, что приводило к обострению классовой борьбы и восстаниям. Сформировалось государство как основной институт классового общества, осуществляющий управление обществом, охрану его экономической и социальной структуры, а также как аппарат насилия, подавления и контроля [3, с. 7]. Управление отличалось значительной централизацией (военное дело) и наличием сложного бюрократического аппарата. В то же время в более развитых античных государствах присутствовали элементы аристократии и демократии. Наряду с управлением, основанным на принуждении рабов (как орудий труда), продолжают развиваться элементы традиционной системы управления.

Возникновение частной собственности и государства, а также выделение труда в качестве отдельной составляющей обусловили необходимость развития образования в двух направлениях: образование в системе правящего класса (в т. ч. свободные крестьяне и ремесленники) и образование рабов. Рабский труд не требовал высокого интеллекта и творческого подхода, был нацелен на выполнение трудовых функций, и поэтому образование концентрировалось на развитии навыков физического труда. В рабовладельческом классе присутствовали разные формы образования: государственное — воспитание сильных, выносливых, жестоких, дисциплинированных воинов, способных защищать интересы рабовладельцев; семейное — формирование хозяина, наследника, способного сохранять и умножать накопленное родителями имущество как основу семейного благосостояния; храмовое — изучение основ веры — и другие формы образования.

Поскольку образование правящего класса предполагало накопление, хранение и передачу информации с помощью учителей, специальных методов и учреждений, произошло выделение из единого процесса воспроизводства общественной жизни духовного воспроизводства — образования.

На смену первобытнообщинному и рабовладельческому строю пришел феодализм, который представлял собой более высокую ступень общественного развития. В основе феодализма формировались два антагонистических класса: класс феодальных землевладельцев и класс зависимых крестьян и ремесленников. Крупная земельная собственность реализовывалась путем взаимодействия с мелким производством, посредством труда зависимых крестьян и ремесленников [4, с. 32]. Зависимый от феодала крепостной крестьянин был наделен землей, вел свое мелкое хозяйство и был заинтересован в росте производительности труда, поскольку некоторая доля прибавочного продукта после взимания феодальной ренты оставалась в его распоряжении. Т. е. появляется стимул для проявления инициативы и предприимчивости. В то же время преобладает замкнутое домовое хозяйство со слабой потребностью в обмене и слабой тенденцией к разделению труда. Простой труд крестьян и ремесленников был основан на использовании несложных и однообразных орудий труда, что тормозило развитие индивидуальных способностей человека. Управление отличалось ослаблением централизации, снижением государственного единства в связи с территориальным делением и, следовательно, усилением роли помещиков, в качестве крупных собственников, которым необходимо было приспосабливаться к земле и вырабатывать способность к крепкой военной защите захваченных политических прав. Производственные отношения базируются на неравенстве и осуществляются через насилие и принуждение. Образование, в основном гуманистическое, было направлено на подготовку служителей церкви и образованных людей для светской деятельности и было в основ-

ном семейным или храмовым. Постепенное развитие торговли, мореплавания, промышленности спровоцировало рост социальной потребности в учителях и воспитателях, что привело к отказу от индивидуального обучения и переходу к школьной и университетской системе обучения. Возникает необходимость общества в хозяйственной смекалке и предприимчивости.

Капиталистический способ производства формировался в недрах феодального строя на основе первоначального накопления капитала (XV — XVIII вв.) путем обезземеления крестьянства и экспроприации значительной части городских ремесленников. Городские ремесла и сельские промыслы преобразовывались в производство товаров для расширяющегося рынка. Труд подневольных крепостных постепенно заменялся наемной рабочей силой. Рост товарного производства, увеличение торгового обмена привели к необходимости развития нового способа производства, основанного на частной собственности и наемной рабочей силе. В начале развития капиталистического строя формировались мануфактуры, которые отличались разделением труда и специализацией. Ремесленные мастера переходили в категорию «детальных» работников, трудившихся в коллективе, что на основе сравнения индивидуальных результатов развивало соперничество и провоцировало рост производительности труда. Постепенно менялся процесс производства, где «вместе с рабочим орудием и виртуозность в управлении им переходит от рабочего к машине. Дееспособность орудия освобождается от той ограниченности, которая вытекает из связи человеческой рабочей силы с личностью рабочего» [5, с. 431]. Стали развиваться фабрики и далее крупное машинное производство. «В мануфактуре и ремесле рабочий заставляет орудие служить себе, на фабрике он служит машине. Там движение орудия труда исходит от него, здесь он должен следовать за движением орудия труда» [5, с. 433].

Капитализм довольствуется элитарным образованием, посредством которого формируется, прежде всего, культурно-психологический облик личности господствующего класса [1, с. 34], то есть образование служит формой распространения и закрепления ценностей господствующего класса, способом культурного отчуждения. Но вместе с тем развитие научно-технического прогресса обнажает острую потребность в инженерно-технических работниках.

Гуманитарное образование, нацеленное на усвоение индивидом общественных условий и отношений, стало наполняться техническим содержанием. Возникали реальные училища, технические школы, высшие технические учебные заведения, в рамках которых аккумулировались и транслировались такие научные знания, как математика, медицина, география, навигация, инженерное дело, естествознание и т. д.

Наряду с монотонными специфичными рабочими функциями возникает необходимость в предприимчивости. Формируется понятие «предприниматель» — человек, склонный к рискованному торгово-промышленному делу [4, с. 65]. Одновременно происходит объединение мелких и средних капиталов, возникают акционерные общества, формируется банковский капитал и как следствие — конкуренция (капитализм свободной конкуренции XVIII–XIX вв.).

Дальнейшее развитие промышленности и производственных отношений привели к объединению крупных капиталов в картели, синдикаты, тресты, концерны. По мере развития акционерного капитала появляется новая диверсифицированная (распыленная) форма собственности (монополистический капитализм XIX–XX вв., империализм). Один собственник заменяется множеством акционеров, совместных и долевых владельцев капитала, которые все более удалялись от занятия бизнесом, делегируя некоторые функции управления (в основном контроля) наемным менеджерам. Администрирование же заключалось в формулировке общих целей и политике. Рост объемов производства, ускорение оборотного капитала, расширение банковской деятельности существенно усложнило процесс управления. Каждый производственный процесс выделяется в самостоятельную функцию, что приводит к их возрастанию и, следовательно, усложнению вопросов координации. Для решения этой проблемы постепенно формируется штат сотрудников, которые объединяют процессы координации отдельных функций, а менеджеры осуществляют общую координацию функций.

Таким образом, зарождение и дальнейшее развитие капитализма вызвало необходимость существенных изменений во взглядах на личность. Стали меняться способ производства, система ценностей, мышление, и, как следствие, инструментарий. Формируется понятие «человеческого капитала» как единственного фактора производства, имеющего обширнейший ресурс развития, и, как следствие, социально-экономических изменений в станах Западной Европы и США, разрабатывается теория человеческого капитала (Т. Шульц, Г. Беккер, Э. Денисон, Л. Туроу).

Управленческие подходы, основанные на принуждении и отношении к работнику как к ресурсу, постепенно становятся неэффективными. На смену «принуждения» приходит «управление», т. е. человек становится объектом управления.

Литература

1. Гавриленко, И. М. Отчуждение личности при капитализме / И. М. Гавриленко [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ligis.ru. — Дата доступа : 14.02.2013.

2. Иноземцев, В. Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. — М. : Таурус, 1995. — 330 с.

3. Колташов, В. Рабовладельческое общество / В. Колташов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.rabkor.ru. — Дата доступа : 14.02.2013.

4. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. — М. : Инфра-М, 1997. — 512 с.

5. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М.: ИПЛ, 1960. — Т. 20. — 823 с.

6. Сластелин, В. Педагогика / В. Сластелин, И. Исаев, Е. Шиянов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://krotov.info. — Дата доступа : 10.02.2013.

7. Эволюция управления у людей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://sir35.narod.ru. — Дата доступа : 12.01.2013.

Материал поступил в редакцию 11.03.2013

Подходы к обучению персонала в условиях развития инновационной экономики

Морозова Наталья Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Проведенный в статье анализ зарубежных методов подготовки персонала и расходов компаний на обучение может послужить основой использования прогрессивных форм для повышения потенциала работников, необходимого в условиях инновационной экономики Республики Беларусь.

Foreign methods of personnel's training and the companies' expenses for education are analyzed in the article and may act as the basis for usage of progressive forms in order to improve the potential of employees which is required in the conditions of innovative economy of the Republic of Belarus.

Введение

Новая экономика характеризуется усилением конкуренции, подвижностью внешней бизнес-среды, умением гибко реагировать и приспосабливаться к изменениям рыночной среды, ростом интеллектуального капитала, что предъявляет к организациям особые требования. Все это предусматривает грамотное использование зарубежного опыта, умение накапливать знания и эффективно применять их на благо организации, компании. Способность и готовность сотрудников учиться быстрее конкурентов является надежным фактором, обеспечивающим эффективное функционирование организации на рынке труда, товаров и услуг. Структуры, где осуществляется профессиональная подготовка и непрерывное обучение своего персонала, достигают высокого уровня конкурентоспособности и успешности. Сегодня важным условием выступает способность к организации своевременного и адекватного корпоративного обучения. Как показывает зарубежный опыт, те организации, которые постоянно проводят профессиональную подготовку и непрерывное обучение своего персонала, более конкурентоспособны и успешны в условиях современного бизнеса.

Изучая систему управления развитием персонала в **японских компаниях**, следует отметить, что на первый план выдвигаются реальные возможности сотрудника, умение их проявить и развить свои способности, получая от своей работы удовлетворение. Девиз японской системы профессиональной подготовки и обучения персонала — это превращение *знания отдельного работника в знание всей организации*, поэтому умение работать в команде выступает главной задачей для менеджера по управлению персоналом. Широкую известность в Японии приобрели «кружки качества», где осуществляется передача производственного опыта одними сотрудниками предприятия другим, развиваются при этом способности к управлению и самосовершенствованию. Принятая на работу молодежь проходит профессиональное обучение в учебных центрах японских компаний или направляется на стажировку в крупные зарубежные или отечественные учебные заведения. В японских компаниях очень широко применяется система ротации — плавное перемещение работника на различные участки работы фирмы, причем для кандидата на руководящую должность не реже одного раза в пять лет. Время пребывания сотрудника в должности зависит от специфики его работы: сотрудники отдела планирования находятся в должности 5 лет, отдела сбыта — 4,5 лет, производственного отдела — 5,5 лет, НИОКР — 6 лет [1]. В системе профессиональной подготовки и обучения многих японских предприятий применяется метод PDCA (Plan — Do — Check — Act) в ходе которого у сотрудников вырабатываются навыки периодически выполнять четыре необходимых действия: P — Plan (планирование) — составление четкого плана действий на определенный стратегически значимый для организации период с одновременным указанием ожидаемого результата; D — Do (исполнение) — исполнение мероприятий, намеченных ранее в определенный стратегически значимый для организации период времени; C — Chek (проверка) — сверка выполненных работ с запланированными (на первом этапе «планирование»);

Рис. 1 — Концепция постоянного улучшения PDCA-цикла

A — Act (результат) — сверка получившегося результата с запланированным и анализ выявленных отклонений и их причин (рис. 1). Для непрерывного улучшения процессов была предложена японским компаниям в 1950 г. известная модель Э. Деминга на использование цикла PDCA, которые и назвали этот цикл — циклом Деминга.

Основной принцип PDCA заключается в том, чтобы показать работнику стандартные пути решения производственных проблем в соответствии с требованиями, предъявляемыми потребителями. Наряду с требованиями, предъявляемыми к работникам нужны были изменения в системе работы и в начале 80-х Деминг сформулировал «14 принципов качества», обуславливающих взаимосвязь **эффективности и качества с системой**.

1. **Стремление к совершенствованию:** «Сделайте так, чтобы стремление к совершенствованию товара или услуги стало постоянным; ваша конечная цель — стать конкурентоспособным, остаться в бизнесе и обеспечить рабочие места». В Японии же одной из составляющих любой работы является ее непрерывное усовершенствование (Kaizen). Одним из главных в развитии качества является принцип непрерывного усовершенствования через знаменитый цикл PDCA.

2. **Новая философия:** «Мы живем в новую экономическую эпоху. Руководители должны ответить на вызов этой эпохи, должны осознать свою ответственность и стать лидерами, чтобы добиться перемен».

3. **Прекращение массовых проверок:** «Преодолейте зависимость от контроля качества. Качество не может быть обеспечено за счет массовых проверок, оно должно быть результатом устойчивого процесса изготовления товара».

4. **Осторожность при дешевых закупках:** «Прекратите практику закупок на основании поиска минимальной цены, вместо этого сводите к минимуму совокупные затраты. Старайтесь иметь одного поставщика для каждой из комплектующих, работайте с ним на основе долгосрочных доверительных отношений».

5. **Постоянное совершенствование систем:** «Необходимо постоянно искать причины возникновения дефектов, чтобы в долгосрочном плане усовершенствовать все системы производства и оказания услуг, а также любую другую деятельность, связанную с предприятием».

6. **Система подготовки кадров:** «Создайте систему обучения на рабочих местах». Нередко молодой специалист, приходя на работу после учебы в вузе, не имеет необходимых навыков работы по специальности, поэтому в решении этой проблемы должна использоваться система наставничества — опытные сотрудники обучают молодых вновь пришедших, что дает «тройной эффект»: в процессе обучения молодежи повышается лояльность опытных специалистов, сплачивается коллектив, закладываются основы уважительных взаимоотношений между коллегами.

7. **Эффективное руководство:** «Необходимо применять современные методы руководства, направленные на то, чтобы помочь работникам лучше выполнять их работу (например, использовать партнерство сотрудников и руководителей».

8. **Устранение атмосферы страха:** «Необходимо содействовать взаимному общению и использовать другие средства для устранения страха среди работников. Тогда люди смогут эффективно работать в интересах компании».

9. **Устранение барьеров:** «Необходимо устранить барьеры между отдельными сферами деятельности компании, подразделениями».

10. **Отказ от лозунгов:** «Необходимо устранить лозунги, призывы и предупреждения. Они только вызывают противодействие, поскольку в большинстве случаев низкое качество вызвано системой, а не поведением конкретного работника».

Таблица 1 — Расходы на внутрифирменную подготовку кадров в различных корпорациях [3]

Корпорация	Млн долл.	% от затрат на оплату труда
IBM	750	5,0
General Electric Company	260	2,0
Xerox Corporation	257	4,0
Texas Instruments	45	3,5
Компания Motorola	42	2,6

11. **Отказ от произвольно установленных норм на производстве:** «Откажитесь от количественных квот для рабочих и количественных целей работы администрации».

12. **Возможность гордиться своей работой:** «Необходимо устранить все, что ставит под вопрос возможность каждого рядового работника и каждого менеджера гордиться своей работой».

13. **Поощрять обучение:** «Необходимо создать всеобъемлющую программу обучения и условия, в которых самосовершенствование становится потребностью каждого работника». Про японские компании говорят, что там каждый обучает каждого, и это одна из причин быстрого роста японской экономики. В нашей стране сегодня сложилась такая ситуация, что определенная доля населения работает не по своей базовой профессии.

14. **Преобразования — дело каждого:** «Сделайте так, чтобы каждый работник участвовал в программе преобразований». Одна из первейших задач руководителя — вовлечь всех сотрудников в работу [2].

Японский стиль управления вполне возможно перенять и с успехом использовать, получая значимые как в организационном, так и в социальном плане результаты.

На профессиональную подготовку, обучение и переобучение своих сотрудников, **американские** фирмы тратят немалые финансовые, материальные, временные, человеческие ресурсы, так как необходимая квалификация работников непосредственно сказывается на прибыли. Залог успеха деятельности всей фирмы во многом определяется ростом уровня знаний, индивидуального и группового интеллектуального потенциала, поэтому американские фирмы выделяют большие средства на профессиональную подготовку и обучение своих сотрудников. Ежегодно крупные западные компании тратили от 2 до 5 % своего бюджета на обучение и развитие персонала (табл. 1). В период кризиса ситуация несколько изменилась и эти расходы составляли 1,15 % от ФОТ. Однако согласно ежегодному исследованию Training Index в 2011 г. бюджеты крупных компаний на обучение и развитие вернулись на докризисный уровень и достигли заветного показателя в 2 % от фонда оплаты труда (ФОТ).

Затраты разных компаний на тренинговые услуги варьируются в пределах до 20 % бюджета, причем чем крупнее компания, тем больше средств (в натуральном и в процентном соотношении) она тратит на образование своих сотрудников. IBM потратила на обучение персонала в 2009 г. один миллиард долларов, а Ford — 500 млн долл. Наблюдается тенденция устойчивого роста инвестиций в человека, что свидетельствует о понимании и принятии человека и его профессиональной деятельности в организации как одного из основных определяющих компонентов в достижении успешности деятельности организации, ключевых факторов повышения ее конкурентоспособности. Именно поэтому многие крупные американские организации создают свои корпоративные университеты для проведения профессиональной подготовки и организации непрерывного обучения сотрудников. Так, например, крупнейший корпоративный университет Global Learning создан в организации IBM, где насчитывается 3,5 тыс. преподавателей из 55 стран мира, которые проводят около 10000 специализированных курсов. Более 126 тыс. сотрудников организации прошли профессиональную подготовку, переподготовку и обучение в этом университете, а говоря об Учебном центре корпорации «General Electric» — 30–40 тыс. чел.-дней в год отводится на учебные курсы для профессиональной подготовки и обучения сотрудников. Причем речь идет лишь о внутренних курсах, не считая различных внешних обучающих мероприятий (семинаров, конференций). В основе организации профессиональной подготовки и обучения многих **американских** компаний лежат три главных принципа: 1) непрерывность профессиональной подготовки и обучения персонала, обусловленные ускоряющимися темпами развития, модернизации техники и технологии; 2) практическая направленность профессиональной подготовки и обучения персонала; 3) использование преимущественно активных методов обучения персонала. Так, напри-

мер, менеджеры организации «Hewlett-Packard» всегда старались соблюдать одно из важнейших требований — «назначать на каждый пост наиболее способных сотрудников». В США профессиональной подготовке и обучению персонала уделяется большое внимание, как правило, в крупных компаниях, в то время как в Европе преимущественно малые организации чаще всего и интенсивнее обучают своих сотрудников.

Для **европейских** компаний и, в частности, крупных корпораций характерно создание своих учебных центров, институтов и университетов, где обучается их персонал. Так, например, в Германии концерн Envia M, компания «Lufthansa» имеют целый ряд учебных центров, где наряду с профессиональной подготовкой осуществляется дальнейшее сопровождение процессов развития персонала организации. Преимущественно, это осуществляется через курсы повышения квалификации, консультации для руководителей и специалистов, разного рода тренинги. Необходимо отметить, что профессиональная подготовка и обучение персонала осуществляется в рамках дуальной системы, предполагающей гармоничное сочетание циклов теоретического и практического обучения. Теоретическую программу учащиеся осваивают в стенах учебных центров, а практическую — непосредственно на предприятии. Профессиональная подготовка и обучение персонала в европейских компаниях носит преимущественно системный, непрерывный характер. Это подтверждается тем, что в организации постоянно происходит мониторинг потребностей в профессиональной подготовке и планирование дальнейшего использования обученного персонала.

Немецкая система управления человеческими ресурсами, предусматривает тщательное предварительное планирование и обдумывание содержания деятельности. Основой плана обучения в каждой немецкой фирме является бюджет, при этом деньги тщательно считают, но на развитии не экономят. Основные суммы на проведение занятий выделяются централизованно и сопоставимы с расходами на оргтехнику, в среднем до 30 % прибыли предприятия. Каждое из подразделений крупных фирм имеет свой собственный бюджет на обучение сотрудников, которым распоряжается самостоятельно. Планирование расходов по обоим бюджетам координируется на основе общего видения актуальных потребностей в обучении. Ни один шаг в деятельности служб управления персоналом не делается без проработки и далее — полномасштабной публикации концепции планируемой активности, концепции как смыслового стержня будущей деятельности и основы оперативного планирования. В каждой из организаций, имеющих в своей структуре службу управления персоналом (даже состоящую из двух–трех менеджеров), вниманию всех заинтересованных лиц могут быть представлены:

1) корпоративная концепция обучения персонала, где определяются ключевые направления учебы персонала, описывается обобщенная модель требований к профессионалам различных групп и уровней иерархии, подробно обосновывается связь со стратегией и миссией предприятия, перечисляются новые программы, вводятся определения целевых групп обучения, приводится бюджет;

2) концепция деятельности службы управления персоналом в рамках каждой из отдельных программ или направлений: концепция оценки кадрового резерва, работы с молодежью; концепция профотбора — тестирование и проведение собеседований для каждой из групп привлекаемого персонала; концепции по вовлечению женщин в процессы управления, повышение профессиональной мобильности или планирование карьерного роста сотрудников; программы антикоррупционного обучения государственных служащих и т. п.

3) концепт — план для каждого семинара или тренинга (публикуется задолго до их проведения). Концепт представляет собой четкую авторскую формулировку целей и задач тренинга или семинара и подробное расписание — какое упражнение или какая дискуссия будут предложены участникам на каждом конкретном этапе работы. Такой подход обладает рядом преимуществ:

– известность и высокий престиж службы управления персоналом во внутренней среде фирмы (каждый линейный менеджер, рядовой сотрудник знает о существовании такой службы и чем она занимается);

– абсолютная гласность и прозрачность корпоративных принципов деятельности службы, что не провоцирует недовольство и претензии у сотрудников;

– формирование мотивации и корректировка ожиданий сотрудников в отношении участия в корпоративных и внешних программах обучения, восприятия содержания тренинговых программ, возможностей карьерного и профессионального роста и т. п.;

– возрастание информированности и вовлечение топ-менеджеров и линейных менеджеров в процесс планирования, реализации и оценки эффективности предлагаемых программ развития человеческих ресурсов;

Таблица 2 — Доля компаний Европы, применяющих методы развития и обучения персонала

Наименование метода	%
Обучение на рабочем месте	99
Конференции, семинары, опытные мастерсткие	95
Краткосрочные курсы	93
Внешние тренинги	90
Коучинг (в рамках компаний)	88
Обучение, основанные на использовании аудио и видеоматериалов	81
Buddying неформальное наставничество	72
Secondement (ротация персонала), Shadowing (обучения новых сотрудников, выпускников)	71
Коучинг с привлечением внешних консультантов	64
e-Learning	54
Обмен знаниями в корпоративной системе (управление знаниями)	52
Неформальное обучение через Internet, общение с опытными коллегами	48

Таблица 3 — Доля компаний, применяющих различные методы обучения в России

Наименование метода	%
Наставничество	72
Обучение на рабочем месте	71
Внутрикорпоративные тренинги	61
Внешние тренинги, семинары	54
Долгосрочные программы обучения без отрыва от производства	12
Программы обучения с использованием аудио- и видеоматериалов	15
Коучинг	10
e-learning	8

– повышение уровня персонифицированной известности сотрудников и инициирование восходящих коммуникативных потоков (в большинстве концепций и планов есть приглашение к диалогу, приведена форма для первого обращения-заявки, указаны координаты контактных лиц, отвечающих за каждое конкретное направление);

– усиление слаженности действий всех сотрудников при принятии самостоятельных решений, рассмотрении спорных ситуаций.

Таким образом, неторопливость, серьезность и гласность содержательного планирования обучения и развития человеческих ресурсов позволяют в дальнейшем объединять ресурсы всех подразделений и концентрировать хорошо продуманные усилия на успешной реализации и последующей оценке эффективности отдельных проектов и направлений.

Рейтинг методов обучения и развития персонала в западных организациях свидетельствует о значительной доле обучения на рабочем месте (табл. 2).

Зарубежные компании достаточно широко применяют продвинутые методы обучения и развития своего персонала. Следует отметить, что выбор методов обучения российскими компаниями существенно отличается от программ, применяемых в зарубежных организациях. Для сравнения выбор тех или иных методов обучения и развития персонала в российских компаниях базируется на изучении опыта отечественных и зарубежных фирм. Частота использования разных методов обучения, по ответам респондентов, дана в табл. 3 [4, с. 51].

Развитие персонала в **российских** компаниях осуществляется с помощью внутреннего и внешнего обучения. Так, в крупных российских корпорациях, таких как ОАО «Газпром», ОАО «Северсталь», ОАО «Мечел», ОАО «МТС», ОАО «ОХК «УРАЛХИМ» и др., функциональными подразделениями осуществляется планирование обучения своих сотрудников на год, планы консолидируются департаментом по управлению персоналом, который в дальнейшем заключает договоры с контрагентами на обучение. Помимо

Таблица 4 — Нестандартные методы развития трудового потенциала

Метод	Специфика применения	Результат
Learning managing system, LMS	Децентрализованная структура персонала, который распределен между несколькими подразделениями материнского холдинга.	Сотрудники имеют доступ к информационным ресурсам в любое удобное время, сами выбирают, какое обучение им необходимо.
Проведение обучения генеральным директором и топ-менеджментом	Принятие концепции непрерывного обучения сотрудников как части стратегии организации. Высшие руководители — сторонники и покровители корпоративного университета.	Статус топ-менеджера не позволит учащимся уклониться от обучения. Информация из первых рук учитывает многие тонкости. Крепнут вертикальные связи, растет лояльность сотрудников и происходит передача философии бизнеса.
Бизнес-симуляционная игра	Необходимость «погружения» в бизнес, моделирования реальных ситуаций, возможных рисков и вариантов развития событий.	Два дня игры позволяют вместить объем информации, который может быть дан за полгода обычного обучения.
Программа «Менеджер проекта»	Проектный подход к управлению деятельностью организации. Необходимость привлечения молодых специалистов на руководящие должности.	Привлечение наиболее способных молодых специалистов в компанию, предоставление возможности карьерного продвижения с начальной позиции, наставничество, делегирование полномочий.
Конкурс на составление лучшего бизнес-проекта	Наличие соответствующих знаний у сотрудников. Преимущественно дивизионная организационная структура организации.	Конкурс могут выиграть рядовые сотрудники и стать руководителями проектов.
Формирование пула талантов (talent-management)	В отличие от кадрового резерва, который готовится на определенные должности, данный метод ориентирован на перспективу.	Формируется группа лидеров для замещения топ-менеджерских позиций в областях управления компанией.

этого возможно и внеплановое обучение сотрудников за счет организации, которое является эффективным средством мотивации сотрудников, повышает лояльность специалистов к организации, служит дополнительным способом снижения текучести кадров, т. к. часто организации заключают дополнительное соглашение к трудовому договору с сотрудником, прошедшим обучение, и обязывают его работать в организации до 5 лет, либо в случае расторжения трудового договора по инициативе работника возмещать стоимость обучения организации.

Анализ практики развития трудового потенциала западными и российскими корпорациями позволяет выделить нестандартные методы, применяемые компаниями в зависимости от экономической ситуации, стадии развития организации и влияния других факторов. Указанные методы представлены в табл. 4.

Как показывает практика, инвестиции в образование сотрудников дают ощутимый экономический эффект, но для этого нужна добровольная сертификация работы с персоналом. Программа Investors in People создана под эгидой Британской конфедерации промышленников и Британского конгресса тред-юнионов в 1991 г., аналогом этой международной аттестационной программы персонала является американская программа HR Innovations. Подобные сертификаты выдаются компаниям, которые активно инвестируют деньги в развитие сотрудников. Все стандарты поделены на четыре группы и определяют эффективность деятельности организации по данным направлениям: 1) обязательства организации по обучению сотрудников; 2) программы обучения; 3) реализация программы обучения; 4) оценка эффективности обучения персонала. Участие в подобных программах позволяет не только значительно повысить эффективность службы HR по развитию трудового потенциала организации, но и носят имиджевый характер, что позволяет повысить привлекательность для потенциальных сотрудников и инвесторов.

В целом, обобщая приведенный опыт зарубежных и российских компаний, можно сделать следующие выводы о достоинствах и недостатках сложившейся практики развития трудового потенциала организаций (табл. 5).

Сегодня деятельность менеджеров по управлению персоналом в крупных компаниях достигла

Таблица 5 — Достоинства и недостатки образовательной практики развития трудового потенциала

Организации	Достоинства	Недостатки
Российские	Больше внимания и средств стало выделяться на обучение персонала, появление корпоративных университетов, возвращение наставничества	Результаты обучения часто не отслеживаются и не оцениваются
	Начинают внедряться методы по выявлению резервов развития — пула талантов	Отсутствует планирование карьеры сотрудников, определение приоритетных направлений развития
	Начинает преобладать интенсивный путь развития трудового потенциала, т. е. изменения его качественных характеристик, что особенно важно в условиях минимизации издержек на персонал	Часто руководство пытается компенсировать недостаток численности персонала максимальным использованием возможностей сотрудников, что часто ведет к перегрузкам и овертаймам
Зарубежные	Постоянное развитие персонала является частью корпоративной культуры	Часто используются программы обучения без адаптации к местным особенностям расположения структурного подразделения организации
	Наличие в структурах компаний корпоративных университетов	Большие средства вкладываются в развитие менеджеров высшего звена
	Широко распространена практика сертификации работы с персоналом	

Рис. 2 — Анализ потребностей в обучении

значительных успехов, изменилось отношение к затратам на развитие персонала, возникло понимание что инвестиции способны принести положительный экономический эффект в будущем, выражающийся не только в увеличении доходов, но и в повышении лояльности и мотивации сотрудников. Результаты опроса говорят о возрастающей потребности работников в обучении (рис. 2).

Анализ практического опыта формирования потенциала работников зарубежными компаниями позво ляет выделить следующие важные аспекты, на которые должны обращать внимание менеджеры и руководители кадровых служб организаций при принятии решения об использовании какого-либо метода: приоритет стратегических целей организации; его специфика деятельности при формулировании требований к квалификации, личностным качествам кандидатов; соответствие метода корпоративной культуре организации; особенности территориального рынка труда.

Руководители белорусских предприятий все большее внимание уделяют системе управления персоналом, хотя еще на многих предприятиях функции сотрудника по работе с персоналом сводятся к подбору кадров, ведению документации и организации корпоративных мероприятий. Зачастую директора по персоналу сами не осознают, насколько важную роль играет их деятельность для предприятия. Они не в полной мере ориентируются в организационном развитии, стратегическом планировании и из-за этого возникают сложности в грамотном обосновании предложений по созданию и развитию систем, планировании бюджета на HR-задачи (рекрутинг, адап-

тация, обучение, формирование репутации компании-работодателя) и многое другое. Во многих развитых странах директор по персоналу является первым заместителем генерального директора, когда специалист по работе с персоналом выступает в качестве ТОП-менеджера, участвующего в управлении компанией, партнера для собственников, управленца бизнеса. В Беларуси существует программа уровня HR MA Executive HR (для подготовки директоров по персоналу), которая дает только знания о построении эффективной современной системе управления человеческими ресурсами и практические инструменты. Executive HR охватывает все аспекты работы современного директора по персоналу: интеграция в систему менеджмента; стратегическое управление персоналом; управление финансами в HR; управление развитием персонала; эффективное управление изменениями; управление эффективностью персонала; управление HR-брэндом.

Для белорусских предприятий нужно обеспечить формирование высокопрофессиональной команды единомышленников, формированию командного духа, заинтересованности сотрудников в развитии предприятия. Ведь передовые технологии предъявляют новые требования к персоналу на всех уровнях, поэтому целесообразно использовать разнообразные средства и способы обучения персонала: от посещения профессиональных курсов, семинаров, приобретения литературы, до участия в международных выставках и обучения на иностранных производствах. Сегодня предприятия должны ориентироваться на привлечение и развитие молодых специалистов. Начиная плодотворное сотрудничество с ВУЗами и ССУЗами Беларуси, приглашать заинтересованных и успешных выпускников для работы. После трудоустройства молодым специалистам нужна поддержка в профессиональной адаптации.

Исследование практики управления персоналом в современных фирмах, ее изучение позволяют изучить методы развития потенциала работников в зависимости от того, на изменение каких составляющих они направлены: психофизиологические, ценностно-мотивационные, инновационно-творческие, поведенческие, профессионально-квалификационные, образовательные. Используя статистический метод и репрезентативность выборки, были выявлены критерии, способствующие развитию потенциала работников и проранжированы в порядке убывания значимости (табл. 6). Вначале была рассчитана сумма рангов для каждого объекта (формула 1), а затем согласно найденных сумм, определили общий ранг объекта, причем объекту, имеющему наименьшую сумму, присваивается первый ранг, а наибольшую — последний.

$$S_i = \sum_{j=1}^{m} r_{ij}, i = \overline{1,n}$$

Десять первых выбранных критериев были в большей степени направлены на получение работником от предприятия мотивационных составляющих.

Одним из самых широко применяемых методов развития персонала является обучение. Способы обучения персонала фирм вырабатываются согласно общей стратегии деятельности организации и включают программы и методы обучения персонала для работы в своих подразделениях. Можно выделить наиболее распространенные методы: организация постоянного обучения по специализированным программам организации (на него отводится 5 % рабочего времени); обучение на рабочем месте в процессе работы предусматривает работу обучающегося работника вместе с опытным сотрудником организации для освоения специфики производственного процесса на предприятии; обучение в учебных центрах — в данном случае организации направляют своих сотрудников в специализированные учебные заведения для подготовки по различным программам (например, MBA), либо для освоения специальных технологий, использующихся только в данной организации. Часто в современных условиях неопределенности и ускоряющегося прогресса организации стремятся к созданию имиджа «самообучающейся организации», где обучение является неотъемлемой частью развития.

Для процветания организации нужно создать коллектив единомышленников, деятельность которых будет направлена на постоянное наращивание компетенции, саморазвитие во имя достижения организационных и личных целей. Этот тип организации характеризуют такие качества, как гибкость, инновационность, адаптивность, демократизм и партнерство. Для успешного построения корпоративного университета (КУ) организация должна:

– иметь четкое представление о реализуемых ею стратегиях, включая стратегию в отношении развития персонала как ключевого ресурса организации;

– представлять себе, какие собственные способности, а также навыки и умения персонала ей следует развивать для достижения устойчивых конкурентных преимуществ;

– располагать гибкой системой поощрений и наказаний, нацеленной на развитие персонала в нужном организации направлении;

Таблица 6 — Классификация методов развития трудового потенциала организации

1	получение сотрудниками дополнительного образования за счет организации
2	создание временных проектных групп для разработки и внедрения стратегических целей
3	подбор молодых кадров на стадии их обучения в учреждениях образования
4	бонусные системы
5	управление карьерой
6	профессиональная подготовка и повышение квалификации
7	поддержка талантливой молодежи
8	работа с кадровым резервом
9	стажировка
10	переподготовка персонала
11	поддержка рационализаторских предложений
12	создание прозрачной системы оценки результатов труда с сохранением конфиденциальности данных
13	проведение аттестаций работников
14	внутренний трудовой распорядок
15	сотрудничество с вузами и др.
16	соблюдение гигиены труда
17	развитие системы льгот и компенсаций
18	наставничество
19	проведение тренингов и семинаров
20	привлечение руководства к обучению сотрудников
21	ротация персонала
22	формирование корп. ценностей
23	корпоративная этика
24	корпоративный пакет
25	создание положительного имиджа организации в глазах сотрудников
26	дополнительное страхование работников нанимателем.
27	интернет, база знаний организации;
28	введение в штат службы управления персоналом психолога или организация психологической поддержки персонала;

– иметь руководителей высшего и среднего звена, заинтересованных как в развитии персонала, так и в собственном;

– обучение специалистов, а также менеджеров высшего и среднего звена передовым методам управления;

– сопровождение развития сотрудника через наставничество, а руководство — через коучинг.

Показателей, позволяющих задуматься об организации корпоративного университета, в настоящее время известно много. Одним из них является матрица Эйзенхауэра — в соответствии с ней задачи руководителя делятся на важные и неважные, а также срочные и несрочные. Получаются 4 варианта: важные и срочные, важные и несрочные, неважные, но срочные, неважные и несрочные. И обучение в этой классификации, приходится признать, как правило, всегда уступает чему-то более срочному: «Да, мне действительно важна эта тема, но в эти дни я занят более срочными делами». Но настоящее, стратегически важное обучение, как и все стратегические вопросы, — это важные задачи, но поскольку они стратегические, то значит, несрочные. И большинство руководителей — это давно известно и понятно — попадает в ловушку «важности, но не срочности». Это — обычная и в принципе негативная ситуация: получение знаний относится к важным и несрочным задачам, а обычно руководители всех уровней тяготеют к выполнению срочных, но не значит, что действительно важных. В этом-то и заключается трудность работы, общения в этой сфере. На обеспечение работы корпоративного университета в западных компаниях выделяют 1–2 % в год от оборота организации. В крупных транснациональных корпорациях эта цифра доходит до 5 %. Непрерывная профессиональная подготовка персонала проводится преимущественно в крупных компаниях. В то же время такой стратегии должны придерживаться все ор-

ганизации так как несмотря на то что профессиональная подготовка и обучение персонала нуждается в масштабных инвестициях, все затраты «сторицей окупятся в будущем». Промышленные организации достаточно успешно практикуют профессиональную подготовку сотрудников на рабочем месте, в частности, наставничество, ротацию. Наставничество как метод обучения представляет собой непрерывный процесс общения «наставника» и «ученика», который способствует профессиональному становлению сотрудника. Наставник-консультант (как правило, опытный коллега, начальник или специалист) постоянно следит за развитием сотрудника, оказывает ему помощь советами, подсказками, обсуждает возникающие проблемы и достижения, направляет, поддерживает и т. д. Данный метод имеет множество преимуществ мотивационного характера: он позволяет снизить вероятность конфликтов, уменьшает напряжение между людьми, создает атмосферу доверия, способствует формированию благоприятного социально-психологического климата в коллективе и препятствует текучести кадров [5, с. 23]. Использование наставничества ограничивает то обстоятельство, что данный метод требует особой подготовки и склада характера от наставника (терпение), которым практически невозможно стать но распоряжению сверху. Ротация представляет собой разновидность самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно (обычно на срок от нескольких дней до нескольких месяцев) перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков. Ротация широко применяется предприятиями, требующими от работника овладения несколькими профессиями. Как видим только повышение человеческого интеллекта, как составляющей человеческого капитала является главным богатством страны и ведущим фактором прогресса. В условиях глобализации инновационного пути развития он практически не имеет способов замещения. До тех пор пока человеческиий капитал имеет низкие качественные характеристики решать вопросы роста экономики будет крайне сложно [6, с. 258].

Вывод

Отечественные организации нередко используют западный опыт без учета белорусской специфики, а также специфики самой организации. Целесообразнее разрабатывать собственные программы обучения в корпоративных университетах, где можно опираться на существующие корпоративные нормы и традиции. В то же время нельзя сразу отказываться от имеющихся методов, которые, возможно, были сформированы еще в советский период, что болезненно отражается на сотрудниках старшего возраста, обладающих ценным опытом и знаниями.

Литература

1. Профессиональная подготовка персонала современной крупной компании // Кадровик. Кадровый менеджмент. — № 3. — 2009. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.hr-portal.ru/article/professionalnaya-podgotovka-personala-sovremennoi-krupnoi-kompanii. — Дата доступа : 02.02.2012.

2. Рыбаков, М. Ю. Основные принципы менеджмента качества / М. Ю. Рыбаков, А. Л. Шмайлов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.treko.ru/show_article_1728. — Дата доступа : 02.02.2012.

3. Эффективность корпоративного обучения [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.hr-portal.ru/article/effektivnost-korporativnogo-obucheniya. — Дата доступа : 14.01.2012.

4. Бородин, А. Обучение персонала : формы, методы, показатели эффективности / А. Бородин, О. Белокрылова, Н. Шаш // Человек и труд. — № 10. — 2012. — С. 50–54.

5. Лепешинская, М. И. Методы профессионального обучения / М. И. Лепешинская // Экономика и учет труда. — 2011. — № 12. — С. 15–24.

6. Ермашкевич, В. Н. Человеческий капитал и интеллектуальные ресурсы в развитии «новой экономики» (экономики знаний) / В. Н. Ермашкевич // Учение В. И. Вернадского о ноосфере и антикризисное социально-экономическое развитие Беларуси [научно-редакционный совет : М. В. Мясникович и др.]. — Минск : Право и экономика, 2010. — С. 258–261.

Материал поступил в редакцию 06.03.2013

Программы качества трудовой жизни: принципы формирования и внедрения

Стаматин Александр Вячеславович,
аспирант кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Ястремская Елена Николаевна,
профессор, доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Обобщены определения качества трудовой жизни персонала предприятий, выявлены его компоненты (экономическая и социальная), рассмотрена взаимосвязь государства, профсоюзов и предприятий в процессе обеспечения достойного уровня качества трудовой жизни и его повышения. Предложены принципы формирования и внедрения программ качества трудовой жизни персонала предприятий, которые направлены на улучшение производственных и социально-экономических условий труда. Предложенные принципы разделены на две группы: принципы формирования программы, включающие принципы стратегического менеджмента, и принципы внедрения, заключающиеся в применении принципов социальной направленности и экономической целесообразности.

The definitions of the enterprise employees' working life quality are generalized, its components — economic and social — are identified; the correlation of the State, trade unions and enterprises in the process of providing and elevating the worthy level of working life quality, is considered. The principles of forming and implementing the programs of the enterprise employees' working life quality, which are aimed at improving the production and social and economic working conditions, are offered. These principles may be divided into two groups: those forming the program, which include the principles of strategic management; and those of implementing, which are about applying the principles of social orientation and economic feasibility.

Введение

В современных условиях развития экономики основными тенденциями управления человеческими ресурсами являются гуманизация, демократизация и социализация. Эти тенденции находят отражение в научных исследованиях ученых-экономистов, воплощаясь в положениях теории качества трудовой жизни (КТЖ) персонала предприятий, программах по повышению его уровня. КТЖ является необходимым условием формирования мотивации персонала к высокоэффективному труду и, как следствие, улучшения результатов деятельности предприятий, что обусловливает актуальность темы статьи.

Решению проблем КТЖ ученые и практики уделяли внимание на протяжении многих лет, наиболее интенсивно это направление стало развиваться с 60-х годов прошлого столетия. Исследованию проблемы КТЖ посвятили свои работы такие ученые, как Бенджамин Шнайдер [12], Б. М. Генкин [1], Н. А. Горелов [3], А. М. Колот [5], Л. В. Шаульская [11] и др. Однако на промышленных предприятиях недостаточно внимания уделяется решению прикладных вопросов КТЖ, в особенности таких, как формирование и внедрение программ по его повышению и достижению достойного уровня, что подтвердили результаты исследований проблем управления персоналом, проведенные на промышленных предприятиях Харьковского региона Украины. Такое положение связано как с незначительным практическим опытом использования программ КТЖ, так и с существующими проблемами теоретического характера, заключающимися в недостаточно полной разработке категориального аппарата теории качества жизни населения, единого понимания

сущности понятий «качество жизни», «качество трудовой жизни», «программа качества трудовой жизни», «уровень качества трудовой жизни». Также нуждается в совершенствовании методическое обеспечение формирования и внедрения программ КТЖ как с точки зрения процесса управления, так и относительно экономико-математических моделей их оптимизации. В этой связи возникает объективная необходимость в проведении дальнейших исследований и разработок в области формирования и внедрения программ КТЖ персонала предприятий.

Постановка задачи

Целью данной статьи является дальнейшее совершенствование методического обеспечения формирования и внедрения программ КТЖ персонала промышленных предприятий, заключающееся в уточнении принципов управления ими. Основными методами проведенных исследований являлись структурно-логический, системный анализ, метод логического обобщения.

Результаты

В научной литературе существуют различные толкования понятия «качество трудовой жизни», которые целесообразно разделить по двум основным направлениям.

Первым направлением являются определения понятия «качество трудовой жизни» как условий труда или степени удовлетворенности ими. К таким определениям склоняется большинство научных работников. Рассмотрим наиболее полные и распространенные из них. Б. М. Генкин предлагает рассматривать КТЖ как условия, в которых протекает трудовая деятельность человека [1, с. 33]. Более широким и содержательным является определение, предложенное Л. В. Шаульськой, где КТЖ она определяет как категорию, которая характеризует условия трудовой деятельности посредством оценки степени их соответствия эффективным социально-трудовым отношениям [11, с. 457]. Однако нужно заметить, что рассмотренные определения не указывают, какие именно условия необходимо рассматривать для обеспечения высокого КТЖ, которое будет мотивировать персонал к эффективному труду. Особенностью определений в соответствии с первым определением является также то, что трудовая жизнь рассматривается как синоним трудовой деятельности, однако, эти понятия имеют существенные различия.

В соответствии со вторым направлением, определение сущности понятия КТЖ предлагается рассматривать через понятие деятельности, а именно: деятельности работника, персонала и деятельности предприятия. Так, в 1972 году, на Международной конференции посвященной проблемам трудовых отношений, было предложено следующее определении: КТЖ — это деятельность организации, направленная на удовлетворение нужд ее работников, путем образования механизмов, с помощью которых они получают полный доступ к процессу принятия решений, определяющих их жизнь на работе [6]. Н. А. Горелов предлагает рассматривать КТЖ не как деятельность организации, а как трудовую деятельность работника на предприятии, которая самая по себе и по своим результатам находится в соответствии с определенными и установленными в трудовом законодательстве и в других правовых актах нормами [3, с. 104]. Отличающимся от рассмотренных является определение Бенджамина Шнайдера: КТЖ — это функция тысяч ежедневных действий и поступков, которые осуществляются в организациях по отношению к людям и именно поэтому выполняются отдельные аспекты их удовлетворенности [12, с. 168–169].

Анализируя определения по двум выделенным направлениям и выделяя их наиболее существенные характеристики, целесообразно дать определение КТЖ как комплекса внутренних и внешних условий (производственных и социально-экономических), оказывающих влияние на трудовую деятельность персонала в течение его трудовой жизни. Особенностью данного определения является то, что в нем:

– учтены факторы внешней среды, что характеризует комплексность рассмотрения условий труда;

– объединены деятельность и условия труда;

– учтены трудовая деятельность как часть трудовой жизни и трудовая жизнь как длительный процесс.

Важным является то, что трудовая жизнь — это значительная часть жизни человека, связанная с его деятельностью в той или другой организации, состоящая не только непосредственно из производственного процесса (трудовой деятельности), но и отношения между работниками с момента подписания договора- контракта о работе в данной организации до времени разрыва этого трудового соглашения. Таким образом, трудовая жизнь состоит из двух составляющих: экономической и социальной. Экономическая находит свое выражение в трудовой деятельности, выполнении профессиональных обязанностей, а социальная проявляется в отношениях в коллективе,

т. е. через социальное окружение, условия труда и отдыха, коммуникационные связи.

В то же время, не всю деятельность предприятия, под влиянием которой изменяются условия трудовой жизни персонала, можно учесть в программах ЯТЖ. Только деятельность, направленную на создание таких условий, в которых персонал получит наибольшее удовлетворение от работы, будет иметь возможность раскрыть и использовать свой творческий потенциал, целесообразно учитывать в программах КТЖ.

Таким образом, необходимо отделять понятие «качество трудовой жизни» и «программа качества трудовой жизни». Качество трудовой жизни отображает непосредственно условия, в которых находится работник на предприятии в определенное время. Программа качества трудовой жизни представляет собой плановый документ, характеризующий целенаправленную деятельность предприятия по улучшению производственных и социально-экономических условий работы персонала на предприятии.

Учитывая то, что КТЖ находится под влиянием внешней среды, действий субъектов рынка, в программах КТЖ следует уделять внимание их взаимодействию. Достойный уровень КТЖ обеспечивает взаимодействие нескольких сил: государства, предприятий и профсоюзов, между которыми существует непосредственная взаимосвязь. В такой взаимосвязи каждой силе отводится своя роль. Так, главная роль в установлении стандартов КТЖ принадлежит профсоюзам, предприятия же обеспечивают и отвечают за их соблюдение, государство — обеспечивает выполнение отношений, которые возникают в процессе установления и выполнение таких стандартов, нормативно-правовой базы. Профсоюзы в соответствии с Законом Украины о профсоюзах, их правах и гарантиях деятельности осуществляют представительство и защиту трудовых, социально-экономических прав и интересов членов профсоюзов в органах государственной власти и органах местного самоуправления, в отношениях с работодателями и другими объединениями граждан. Профсоюзы осуществляют общественный контроль выплаты заработной платы, соблюдением законодательства о труде и охране труда, созданием безопасных условий работы.

В настоящее время в Украине влияние профсоюзов на решение проблем КТЖ является недостаточно активным, что связано с их разрозненностью и с использование слабых рычагов влияния на предпринимательские организации. В то же время, зарегистрировано 415 объединений профессиональной направленности, 62 из них имеет международный статус, 353 — всеукраинский.

Особенностью Украины, как страны со сложной структурой экономикой, является то, что большинство предприятий не имеют достаточных финансовых ресурсов для самостоятельного обеспечения достойного уровня КТЖ. В связи с этим для гарантирования работникам получения хотя бы минимальных средств для восстановления трудового потенциала государством установлена величина минимальной заработной платы, минимальная сумма месячной пенсии, величина налогонеоблагаемого минимума заработной платы, разработаны и реализованы программы социального обеспечения населения и т. п. Однако, даже несмотря на это, в Украине достаточно много работающих, которым начисляется заработная плата ниже установленного законодательством минимума, что возможно из-за работы в течение неполного рабочего дня. Кроме установленных государством гарантированных минимумов, оно также разрабатывает нормативы для обеспечения безопасных условий работы, создает сеть органов (инспекции по охране и безопасности труда, пожарной охраны, экологические инспекции и т. п.) для надзора за соблюдением таких норм.

Среди направлений, имеющих отношение к КТЖ, которые регулирует государство, целесообразно выделить рынок труда. Основными тенденциями его состояния являются следующие. В настоящее время существует значительная дисгармония между предложением рабочей силы и спросом на трудовые ресурсы различных специальностей, предложение специалистов гуманитарного профиля значительно превышает спрос на них, в этот же время спрос на специалистов рабочих профессий значительно преувеличивает предложение. Такое несоответствие обусловливается так называемой «модой» на «престижные профессии». В этот же время на предприятиях можно наблюдать и другую тенденцию, а именно текучесть кадров в зависимости от уровня КТЖ на предприятиях.

Следует отметить, что в бюджет платят налоги работники, которые работают на предприятиях как с высоким, так и с низким уровнем КТЖ, т. е. благодаря их работе увеличивается доходная часть бюджета. В этот же время, работникам предприятий с низким уровнем КТЖ вследствие получения низкой заработной платы, не отвечающей прожиточному минимуму, государство предоставляет материальную помощь через субсидии. Таким образом, увеличение численности персонала на предприятиях с низким уровнем

КТЖ способствует росту затратной части бюджета государства. Но это не единое отрицательное следствие низкого уровня КТЖ. Увольняясь с предприятий, характеризующихся низким уровнем КТЖ, работники увеличивают количество число безработных, что приводит к увеличению социальных выплат государства (субсидии, дотации и т. п.), что также увеличивает затратную часть бюджета государства. Перед работниками, оставшимися без работы, стоит вопрос выбора: искать работу на внутреннем рынке работы или заграницей. В последнее время в Украине сформировалась тенденция, когда не только высококвалифицированных специалистов умственного труда приглашают работать в развитые страны дальнего зарубежья, но и специалистов рабочих профессий. Формирование такого оттока объясняется поиском потенциальными работниками предприятий с более высоким уровнем КТЖ, что позволит им, в свою очередь, повысить качество своей жизни вообще. Таким образом, на внутреннем рынке труда в Украине все меньше остается профессионалов: работников умственного труда и высококвалифицированных специалистов рабочих профессий, в то время как предложение неквалифицированной работы значительно превышает спрос на нее. Среди основных мероприятий, позволяющих изменить сложившиеся негативные тенденции в Украине, целесообразно отметить разработку программ повышения КТЖ на отечественных предприятиях, что будет способствовать не только сохранению трудового потенциала экономики на макроэкономическом уровне, но и приведет повышению производительности труда на предприятиях с высоким уровнем КТЖ. В связи с этим в бюджет начинают поступать большие суммы налогов, а также уменьшается потребность в социальных выплатах, что связано с трудоустройством трудовых ресурсов на предприятиях с высоким уровнем КТЖ. Таким образом, трудоустройство работников на такие предприятия приведет не только к улучшению результатов их деятельности, но и к уменьшению потребности в социальных выплатах со стороны государства.

Несмотря на то, что главная роль в установлении стандартов КТЖ и их контроле принадлежит профсоюзам, в данное время их фактическое влияние на уровень качества жизни в Украине практически отсутствует. Предприятия, в свою очередь, которые должны только обеспечивать и отвечать за соблюдение уже установленных стандартов, чаще всего самостоятельно решают то, какими они должны быть. В данное время, уровень стандартов КТЖ, устанавливаемый предприятиями, чаще всего зависят не от внедрения достижений научно-технического прогресса, а от формы собственности и вида управления на предприятиях [13]. Качество трудовой жизни оказывает непосредственное влияние на качество труда персонала, т. е. чем выше уровень трудовой жизни, тем более качественным и продуктивным процесс труда и его результат. В случае, когда предприятие не обеспечивает достойные условия трудовой жизни своим работников, последние теряют стимул и желание работать качественно и эффективно. В свою очередь, именно от качества работы зависит качество продукции предприятия и, как следствие, величина его прибыли. При росте прибыли предприятие имеет возможность направить дополнительные средства именно на улучшение условий трудовой жизни своих работников. Таким образом обеспечивается постоянная неразрывная связь: уровень трудовой жизни — качество работы — качество продукции — прибыль предприятия — уровень качества трудовой жизни. Достижение такой взаимосвязи является основной целью формирования и внедрения программ повышения КТЖ. Вместе с тем, программы — один из инструментов управления персоналом, которое, в свою очередь, должно соответствовать направлению стратегического развития предприятия. Таким образом, программы КТЖ должны основываться как на классических принципах управления, составной частью которых являются как принципы стратегического менеджмента, так и принципы менеджмента персонала.

Принципы управления не является догматичными, они находятся в постоянном развитии в соответствии с требованиями времени. Однако основные принципы управления, сформированные Анри Файолем, до сих пор не потеряли своей актуальности. В настоящее время совершенствованию сущности и развитию принципов управления уделяют внимание многие ученые-экономисты. В. С. Пономаренко, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед дополняют принципы управления такими, как рефлексивность, ограниченная рациональность, самоопределение, непрерывная адаптация [10, с. 77–82, 120–125], Г. В. Назарова рассматривает принципы управления с позиции управления корпорациями [9, с. 59–74], М. С. Доронина отождествляет принципы управления с принципами развития экономических и социальных процессов предприятий [4, с. 95–100]. Ю. Ф. Гордиенко, Д. В. Обухов, С. И. Самыгин [2, с. 24–27] конкретизируют и рассматривают принципы управления персоналом, А. М. Колот [5,

с. 47–48], Н. В. Лазарева, Р. И. Михалева [6, с. 92] предлагают и дополняют принципы управления принципами мотивации трудовой деятельности. Все принципы в указанных роботах имеют общие предназначение — они должны оказывать содействие формированию и внедрению таких мероприятий управления, которые обеспечат предприятиям достижение поставленных целей с максимально возможным экономическим эффектом.

Принципы управления должны быть в полной мере учтены в процессе формирования и внедрения программ КТЖ, поскольку последние являются составляющей общей политики предприятия и должны изменяться в соответствии со стратегиями его развития. В этой связи формирование программ КТЖ должно основываться на принципах стратегического менеджмента, к которым следует отнести принципы системности; комплексности; непрерывности; объективности; целевой согласованности, рефлексивности, резервирования ресурсов [14].

Основной целью внедрения программ КТЖ на предприятиях является изменение производственных и социально-экономических условий, в которых находится персонал на протяжении его трудовой жизни [7, с. 59]. Поэтому среди принципов внедрения программ КТЖ целесообразно выделить принципы социальной направленности и экономической целесообразности. К принципам социальной направленности следует отнести принципы: коммуникабельности; корпоративности; уважения к личности; социальной защищенности; социальной справедливости.

Использование группы принципов экономической целесообразности в процессе внедрения программ КТЖ связано с тем, что несмотря на то, что целью внедрения данной программы является улучшение условий, в которых находится персонал, главная цель предприятия заключается в повышении экономической эффективности. Улучшение производственных и социально-экономических условий трудовой деятельности работников побуждает их к продуктивной плодотворной работе, и как следствие, к достижению желаемого экономического эффекта, целесообразная часть которого может быть использована на реализацию мероприятий по улучшению качества жизни [8]. Именно благодаря достижению поставленных экономических целей деятельности, предприятие имеет возможность осуществлять дальнейшее развитие и внедрение программ КТЖ. К принципам экономической целесообразности следует отнести принципы: личной материальной заинтересованности; профессиональной компетентности; единоначалия; своевременной и полной информованности; обратной связи; безопасности рабочей среды.

Использование перечисленных принципов в процессе формирования и внедрения программы КТЖ создает возможность получения как экономического, так и социального эффектов [15]. Сущность предложенных принципов заключается в следующем.

Принцип системности обусловливает необходимость реализации системного подхода при разработке программ КТЖ и учет всех факторов внутренней и внешней среды предприятия. Программа КТЖ должна рассматриваться как часть политики, стратегий управления предприятием как целостным социально-экономическим объектом.

Принцип комплексности заключается в получении и обработке технико-технологической, экологической, социально-экономической, социологической, психологической информации по ее сущностному наполнению, которая характеризует состояние и изменения факторов качества трудовой жизни.

Принцип непрерывности обеспечивает постоянную разработку программ КТЖ с учетом достигнутых результатов и предполагаемых прогнозируемых изменений влияния факторов внешней среды и потенциала предприятия.

Принцип объективности предусматривает формирование программ КТЖ на актуальной, полной и достоверной информации, которая учитывает изменения внутренней и внешней среды.

Принцип целевой согласованности предполагает достижение целевого и ресурсного соответствия программ КТЖ с другими программа, разработанными и внедряемыми на предприятии, с общей политикой и стратегией предприятия, поскольку существование противоречий между программой КТЖ и политикой предприятия является недопустимым.

Принцип рефлексивности заключается в определении ценности информации об изменении факторов внутренней и внешней среды с учетом их значимости для стратегического анализа ситуации.

Принцип резервирования ресурсов обеспечивает формирование резервов экономических ресурсов как возможный ответ на флуктуации внешней среды, которые могут возникать внезапно, т. е. быть отнесенными к форс-мажорным обстоятельствам.

Принцип коммуникабельности является необходимым для формирования эффективных,

качественных коммуникаций. Работники должны понимать требования или руководства, уметь слаженно работать, что возможно только при полном понимании друг друга. Работник должен знать, какую плату за труд, материальное и моральное поощрение он получит при качественном и своевременном выполнении той или другой работы — все это возможно только при наличии налаженных коммуникаций. Руководство и работники должны стремиться к информационному общению. При отсутствии желания и умения общаться друг с другом реализация стратегии предприятия будет находиться под угрозой. Работники должны быть готовыми и стремиться к новым контактам, новой информации и т. п.

Принцип корпоративности. Именно единство персонала, объединение его единой целью, вера в миссию предприятия является одной гарантий производительной командной работы. Работа в команде позволяет, используя умение, творческий потенциал каждого, достичь желаемых результатов работы предприятия.

Принцип уважения к личности. Каждый работник предприятия является уникальной личностью со своими мечтами, желаниями, взглядами, дарованием. Данный принцип предусматривает согласованность интересов каждого конкретного работника с интересами предприятия. Принцип уважения к личности целесообразно использовать в процессе разработки программ мотивации и стимулирования персонала, являющихся частью программ КТЖ.

Принцип социальной защищенности. Данный принцип предполагает уверенность работника в стабильной работе, в своевременном получении заработной платы, в получении пенсии после достижения пенсионного возраста. Возможность оплаты больничных, предоставления места в детсадах имеет непосредственное влияние на возможность и желание работника улучшить результаты труда. Данный принцип также предусматривает наличие налаженной социальной инфраструктуры как в пределах предприятия, так и на определенной территории проживания персонала.

Принцип социальной справедливости. На отношения между руководителями и подчиненными не должны влиять межличностные отношения, родственные связи или личная неприязнь. Отношение ко всем членам коллектива должно быть равным и справедливым.

Принцип личной материальной заинтересованности. Каждый работающий должен быть лично заинтересован в высоких результатах своей работы, за которые он получит заработную плату, премии или дополнительные компенсации. Данный принцип является ручательством целесообразного соответствия величины заработной платы работника на данном предприятии средней заработной плате работников этой профессии в отрасли, области, стране. Принцип личной материальной заинтересованности оказывает влияние на соблюдение корректного соотношения между размерами заработной платы работников разных профессий, которые работают на одном предприятии. При начислении премий за основу целесообразно принимать результаты труда или другие достижения работников, не учитывая личные отношения.

Принцип профессиональной компетенции. Достичь высокого уровня производительности труда возможно только при условии соответствия профессиональных знаний и навыков работника той должности, которую он занимает.

Принцип единоначалия. Работник должен иметь только одного начальника, распоряжения ему следует выполнять. В противоположном случае, возможная ситуация, когда приказы будут противоречить друг другу и перед работником возникнет вопрос: чье распоряжение выполнять в первую очередь.

Принцип своевременной и полной информированности. Качественное выполнение производственной программы возможно только при полной и своевременной информированности исполнителей о сроках, наличии ресурсов, требованиях к конечному результату. Для принятия и выполнения работниками решений, которые были приняты руководством, первые должны не только быть ознакомлены с ними, но и уверены в их обоснованности и целесообразности.

Принцип обратной связи. Работник в процессе трудовой деятельности оценивает свои результаты, производительность труда и с целью их повышения может формировать предложения по улучшению приемов и методов работы, ее организации. Такие предложения следует тщательно анализировать, в случае целесообразности учитывать и применять для рационализации производственного процесса, что позволить повысить производительность труда и результативность деятельности предприятия.

Принцип безопасности рабочей среды. Работник, находясь на рабочем месте и выполняя свои профессиональные обязанности, должен быть уверен в собственной безопасности. Это касает-

ся как работы оборудования, безопасности производственного процесса, так и экологической ситуации на рабочем месте и т. п. Если производственному процессу присущи определенные факторы риска, на предприятии целесообразно предусмотреть применение средств технической безопасности, уменьшающие рисковость ситуации. Только при условии уверенности работника в личной безопасности его труд будет продуктивным.

Выводы.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы. При исследовании и изучении проблемы КТЖ необходимо разделять такие понятия, как трудовая деятельность, трудовая жизнь, качество трудовой жизни, программа качества трудовой жизни. При формировании программ повышения КТЖ целесообразно применять принципы стратегического менеджмента для достижения согласованности стратегии развития предприятия с основными целями улучшения условий работы персонала. В процессе внедрения программ КТЖ необходимо применять принципы социальной направленности и экономической целесообразности, поскольку качество жизни является сложным социально-экономическим явлением, имеющим как социальную, так и экономическую природу. Повышение удовлетворенности персонала качеством трудовой жизни будет способствовать росту производительности труда и, как следствие, улучшению результатов деятельности предприятия. Результаты исследования является основой для дальнейшего развития и формирование методического обеспечения внедрения программ КТЖ на предприятиях Украины.

Литература

1. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда. — М. : НОРМА-ИНФРА-М, 2002. — 400 с.

2. Гордиенко, Ю. Ф. Управление персоналом / Ю. Ф. Гордиенко, Д. В. Обухов, С. И. Самыгин. — Рн/Д : Феникс, 2004. — 346 с.

3. Горелов, Н. А. Политика доходов и качество трудовой жизни населения. — СПб: Питер, 2003. — 656 с.

4. Дороніна, М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. — Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с.

5. Колот, А. М. Мотивація персоналу. — К. : КНЕУ, 2002. — 337 с.

6. Лазарева, Н. В. Роль гуманизации труда в повышении качества трудовой деятельности / Н. В. Лазарева, Р. И. Михалева // Сборник научных трудов. — Северо–Кавказский государственный технический университет, Серия «Экономика», 2000. — Выпуск 2. — С. 91–96

7. Лутай, Л. А. Управління персоналом підприємства в умовах реструктуризації / Л. А. Лутай, Г. В. Козицька, В. О. Шпандарук. — Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. — 372 с.

8. Назарова, Г. В. Аналіз ефективності використання персоналу на промисловому підприємстві / Г. В. Назарова, М. А. Мащенко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. — Випуск 237 : Том 1. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. — С. 72–80.

9. Назарова, Г. В. Організаційні структури управління корпораціями. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. — 420 с.

10. Пономаренко, В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства /В. С. Пономаренко, О. Ю. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. — 640 с.

11. Шаульська, Л. В. Якість трудового життя: стан, проблеми і напрями вирішення. Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Управління людськими ресурсами : проблеми теорії та практики. — К. : КНЕУ, 2005. — С. 457–468.

12. Шнайдер, Бенджамин. Персонал для организации. Научный подход к поиску, отбору, оценке и удержанию сотрудников / пер. с англ. под ред. Н. В. Гришина, М. Б. Курбатова. — СПб : Экономическая школа, 2004. — 555 с.

13. Щербак, В. Г. Характер та зміст якості управління в сучасних умовах // Економіка і управління : науковий журнал. — 2012. — № 1 (53). –С. 15–21.

14. Ястремська О. М. Людські ресурси: пропозиції з удосконалення управління // Управління розвитком: зб. наук. ст. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. — № 6(82). — С. 52–60.

15. Ястремська, О. М. Організаційне забезпечення якості трудової діяльності керівників промислових підприємств /О. М. Ястремська, К. В. Яковенко, В. В. Томах. — Харків : ХНЕУ, 2009. — 328 с.

Материал поступил в редакцию 31.01.2013

Спрос на современном рынке труда: ключевые факторы, особенности и перспективы

Лисовская Ирина Николаевна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры экономической теории Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В данной статье раскрываются особенности спроса на рынке труда в условиях инновационного развития. Сделан вывод о появлении новых и активизации традиционных факторов, существенно изменяющих спрос на рынке труда, который приобретает новые характеристики в условиях инновационной экономики.

This article describes the features of the demand for labor in terms of innovative development. It is concluded that the appearance of new and enhanced traditional factors significantly change the demand for the labor market, which is becoming the new features in the innovative economy

Рынок труда является важнейшей подсистемой экономики и служит одним из наиболее достоверных индикаторов ее изменений. Актуальность исследования рынка труда в условиях инновационного развития определяется как его значимостью для современной экономики, так и необходимостью осмыслить те изменения, которые произошли за последние двадцать лет в мировой экономике. Глубокие перемены в процессах трудовой деятельности, в структуре занятости, в трудовых отношениях ставят перед экономической наукой проблему трансформации рынка труда.

Современный рынок труда, рассматриваемый как открытая конкурентная система, формирование которой подчинено законам спроса и предложения рабочей силы, находится под определяющим воздействием инновационных факторов. Поэтому можно с уверенностью говорить о том, что в условиях инновационного развития формируются определенные особенности спроса и предложения на рынке труда [1].

Спрос на труд является важным элементом рынка труда. Но, несмотря на «внешнюю простоту» этой категории, в экономической науке на протяжении длительного времени существует полемика по поводу того, какие факторы влияют на формирование спроса на труд.

Целью статьи является выявление факторов, формирующих спрос на труд в условиях инновационной экономики. Тем более что разнообразие и разноплановость действия факторов, определяющих специфику спроса на труд, требует их субординирование и классификацию. Без этого было бы затруднительно выявить его особенности и обоснованно выбрать способы регулирующего воздействия на формирование спроса.

Факторы, оказывающие влияние на спрос на рынке труда, являются одним из корневых вопросов в споре между различными представителями экономических теорий. Согласно классическим законам рынка, в краткосрочном периоде спрос на труд меняется только в результате изменения ставки реальной заработной платы. В долгосрочном периоде количество используемого труда может измениться вследствие НТП или увеличения объема используемого капитала. Кейнсианская теория занятости резко отличается от классического подхода. По мнению кейнсианцев, спрос на труд, предъявляемый на рынке предпринимателями, является функцией реальной заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен: при повышении цен рабочие смогут купить меньше товаров и услуг и наоборот. В результате Кейнс приходит к выводу, что объем занятости в большей степени зависит не от работников, а от предпринимателей, поскольку спрос на труд определяется не столько ценой труда, а сколько величиной эффективного спроса на товары и услуги. Подобное мнение существует и у представителей институциональной теории, которые считают, что спрос на труд в гораздо большей степени зависит от объема конечной выпускаемой продукции (и эффективного спроса на нее), чем от цены на труд, хотя они и не отрицают,

что труд может стоить так высоко, что будет вытеснен с рынка или замещен капиталом.

Монетаристы, напротив, опровергали выводы кейнсианцев и связывали изменения спроса на труд с изменениями зарплаты (цен). Эта зависимость получила название кривой Филлипса, новшество которой заключалось в том, что она показывала, что рост денежной зарплаты может сосуществовать с заметной безработицей. Неоклассики выдвигали свои утверждения, что важным фактором, определяющим спрос на труд, выступает предложение других производственных ресурсов, а также изменение издержек на эксплуатацию оборудования.

Таким образом, проанализировав основные теории рынка труда, можно видеть, что главными факторами рыночного спроса на ресурсы труда считаются:

а) уровень цен на ресурсы труда;

б) спрос на товары и услуги, созданные при посредстве ресурсов труда;

в) технологические изменения, оказывающие влияние на предельный продукт труда и др.

Необходимо отметить, что современный спрос на рынке труда является производным: организации нанимают работников не для собственною потребления, а чтобы использовать их для производства товаров и оказания услуг с целью продажи. Таким образом, спрос на рабочую силу в первую очередь зависит от объема и структуры общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда и обеспеченных фондами оплаты труда и жизненных средств. Но в условиях инновационной экономики необходимо говорить и о других, не менее важных, основаниях, которые формируют особенности спроса на труд.

1. Прогрессивные изменения в отраслевой структуре экономики, предусматривающие снижение доли и масштаба устаревших, энерго- и материалоемких производств, замену неэффективных производств новыми, основанных на высоких технологиях и новых материалах. Все это приводит к необходимости замены неэффективных рабочих мест высокотехнологичными современными рабочими местами, требующими адекватных, квалифицированных работников.

Приоритетное развитие должны получить информатизация и производство программного обеспечения; нанотехнологии и наноматериалы; модернизация энергетического хозяйства; биотехнологии и генетики; наука и сфера услуг (образование, здравоохранение, туризм, транспорт и др.). Для устранения нерентабельных производств, переквалификации их на новые проекты, направления деятельности требуется совершенно иной персонал, который и является движущей силой, обеспечивающей внедрение достижений НТП в производство. Рынок труда существенно изменяется в долгосрочном плане, прежде всего, в структурном отношении: происходит изменение состава рабочей силы, на которую предъявляется повышенный спрос. По некоторым оценкам, около половины рабочей силы США занято в отраслях, либо производящих, либо интенсивно применяющих информационные технологии. Снижается спрос на профессиональных посредников в традиционном понимании, но растет спрос на посредников, задача которых — помочь покупателю сориентироваться в огромном потоке информации и найти необходимый ему товар с наименьшими издержками.

Современный рынок труда намного сложнее, чем несколько лет назад, а требования к профессионалу жестче. Инновационная экономика непрерывно развивается, для нее характерно постоянное совершенствование методов производства, принципов управления, эксплуатационных характеристик товаров и форм обслуживания населения. Осуществляется ускоренная автоматизация и компьютеризация всех сфер производства и управления, в результате чего образуются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно растущего научно-технического прогресса и инновационного развития.

Данный фактор обусловил появление такой особенности спроса, как дефицит квалифицированных сотрудников. Средний уровень безработицы по Европейскому Союзу в 2012 году составил 11,4 %. В 2011 году этот показатель составлял 9,6 %. В 2011 году без работы оставались 22,5 миллиона европейцев. В 2011 году самые низкие показатели безработицы в Нидерландах и Австрии (4,5 %), а самые высокие в Испании (20,7 %), Литве (17,3 %) и Латвии (17,2 %). Таким образом, безработица за минувший год приобрела в странах ЕС застойный характер. В США, где рынок труда достаточно гибкий, уровень безработицы подскочил в кризис почти в два раза, достигнув пика в ноябре 2009 (10,1 %). С тех пор безработица постепенно снижается. В 2012 году она составляет в США уже около 8 % [2].

И, несмотря на это, подавляющее большинство компаний испытывают нехватку квалифицированных специалистов, лишь немногие не сталки-

ваются с этой проблемой. По данным Комитета по труду, занятости и социальной защите Мингорисполкома, наибольший дефицит квалифицированных кадров испытывают промышленность, строительство, транспорт и связь, а также сфера недвижимости. В 2012 году в постоянном повышенном спросе находились квалифицированные рабочие кадры для сферы торговли и общественного питания (продавец, повар, кондитер, официант, бармен), строительства (каменщик, кровельщик, маляр, штукатур, облицовщик-плиточник, плотник, электрогазосварщик, машинист крана, экскаватора, бульдозера), швейного производства (швея, закройщик, портной), а также слесари различного профиля, электромонтеры, водители автомобиля, троллейбуса и другие. Среди специалистов и служащих постоянно востребованы инженеры, бухгалтеры, медицинские сестры.

2. Повышение наукоемкости и сложности работ, что увеличивает спрос на работников с высокой долей наукоемкости образования. Рост наукоемкости товаров и услуг выражается в увеличении затрат, связанных с научными исследованиями и проектно-конструкторскими разработками. Все более сложными в производстве становятся потребительские товары (автомобили, бытовая техника, электроника и др.).

Активная разработка и внедрение новых видов продукции и технологий опирается на проведение научных исследований. Научная и исследовательская работа, ранее существовавшая как обособленный вид деятельности, в условиях инновационного развития все чаще объединяется с производственными процессами. При этом развитие наукоемкого производства определяется особой, ключевой ролью кадрового потенциала. Для наукоемких предприятий характерны высокие требования к кадровой составляющей производства. Уровень профессиональной подготовленности работников этих производств должен быть достаточно высоким.

В силу приоритетности инновационной деятельности труд персонала носит интеллектуальный характер, а трудовая активность отличается творческим подходом. Именно персонал определяет результат деятельности наукоемкого предприятия. Традиционные технологии постепенно уступают место наукоемкому производству. Вследствие их внедрения сокращается численность персонала, повышается удельный вес специалистов, руководителей, рабочих высокой квалификации. Изменяется и содержание трудовой деятельности. Возрастает роль интеллектуальных способностей персонала. Современное производство требует от работников высокого профессионального мастерства, навыков командного взаимодействия, способности принимать самостоятельные решения [3].

3. Стремительное развитие новых видов деятельности и информационных технологий, что обуславливает резкий рост спроса на высококвалифицированных специалистов в этих видах деятельности и обострение борьбы за них.

За талантливых специалистов развернулась борьба, и не только между известнейшими компаниями, но и теми, кто понимает, что реконструкция и автоматизация в условиях инновационной экономики являются не единственными условиями успешного развития. Поиск ведется не только внутри страны, но и за ее пределами, таким образом, перемещая спрос на высококвалифицированных талантливых специалистов на международный уровень.

4. Устойчивый долгосрочный рост наукоемкости экономики, который требует реального роста рыночной цены труда. Производство и труд в инновационной экономике становятся очень сложными и поэтому должны оплачиваться по-другому. Это обусловлено во-первых, технологической конвергенцией, которая требует от фирм подготовки экспертов в более широких областях науки и техники, проведения разработок по более широкому спектру сопряженных технологий; во-вторых, снижением продолжительности жизненных циклов наукоемких товаров (частая смена поколений компьютеров, бытовой техники); в-третьих, постоянно растущим спросом на наукоемкую продукцию со стороны здравоохранения (средства диагностики, лекарственные средства).

Удорожание высококвалифицированного, большей частью, интеллектуального труда, с одной стороны, обеспечивает производство инновационной продукции. С другой стороны, дорогой квалифицированный труд обеспечивает рост уровеня потребления именно инновационных высокотехнологичных товаров и услуг, так как только развитые люди могут ими воспользоваться, оценить их пользу и предъявить высокий спрос. Таким образом, для развития инновационной экономики высокие доходы должны быть у многочисленных категорий работников умственного труда и высококвалифицированных рабочих, располагающих значительным свободным временем.

5. Невозможность замены высококвалифицированного сотрудника на работника более низкой либо другой квалификации привело к

очень высокому спросу на талантливых, неординарных, способных креативно мыслить, высокообразованных работников.

Огромнейшая роль «человеческого капитала» в инновационной экономике и невозможность его заменить другими факторами производства обусловила то, что в отношении таких сотрудников действуют другие правила: они могут диктовать свои условия работодателям, выбирать из нескольких предложений. Заметно участились случаи контрофферов. Контроффер (от англ. counteroffer — ответное предложение, контрпредложение) — это встречное предложение работнику, заявившему о своем уходе из компании, которое может выражаться в продвижении по службе, увеличении оклада или другом изменении условий труда в лучшую для сотрудника сторону [4].

В соответствии с проведенным исследованием, можно заключить, что появление новых и активизация традиционных факторов существенно изменяет спрос на рынке труда, который приобретает новые характеристики в условиях инновационной экономики. Но действие факторов далеко не однозначно. Многие из рассмотренных факторов, влияющие на спрос, могут изменять и предложение труда. Влияние некоторых из них вообще может проявиться под действием дополнительных причин как противоположные тенденции и т. д. Однако при разработке мероприятий регулирования рынка труда в условиях инновационной экономики необходимо учитывать и анализировать действие всех факторов.

Литература

1. Мокичев, С. В. Трансформация рынка труда в условиях развития информационной экономики / С. В. Мокичев, А. Л. Тукмаков // Экономические науки. — 2011. — № 7. — С. 21–27.

2. Обзор мировой экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ereport.ru/reviews/rev201210.htm. — Дата доступа : 14.02. 2013.

3. Кокуева, Ж. М. Управление персоналом наукоемких предприятий. Часть 1. Система управления персоналом наукоемких предприятий / Ж. М. Кокуева, В. В. Яценко. — М. : МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2007. — 70 с.

4. Майклз, Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. — М. : Манн, Иванов и Фербер. — 2005. — 272 с.

Материал поступил в редакцию 09.03.2013

Льготное пенсионное обеспечение в Украине: экономическая целесообразность и финансовые издержки

Баранник Лилия Борисовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и государственного управления Днепропетровской государственной финансовой академии (г. Днепропетровск, Украина)

Рассматриваются проблемы льготного пенсионного обеспечения в Украине, обосновывается необходимость его реформирования с финансовой и морально-этической точек зрения. Внимание акцентировано на необходимости пересмотра ряда законодательных актов и совершенствовании пенсионного обеспечения льготных категорий населения.

The problems of preferential pensions in Ukraine, the necessity of its reforming regarding the financial, moral and ethical points of view, are considered in the article. Special attention is paid to the need in revising a number of laws and improving pension coverage for the privileged groups of citizens.

Несколько последних десятилетий тема пенсионного обеспечения населения во всех цивилизованных странах мира является особенно злободневной. В Украине вопрос о льготах стал притчей во языцех: о них пишут, их обсуждают, осуждают, а «воз и ныне там». С точки зрения социальной справедливости следует отдать должное работникам за их чрезвычайные трудовые усилия, затраченные в течение жизни. В Украине этот вопрос решается с помощью льгот, которые назначаются как надбавки к пенсии или выход на пенсию раньше общего законодательно установленного срока. На первый взгляд, это правильно. Но такая практика поощрения иногда принимает гипертрофированные формы и оборачивается серьезной финансовой проблемой для государства. В предыдущие периоды становления Украины как независимого государства льготы «разрослись» и, без преувеличения, можно сказать, приобрели угрожающие масштабы. Особенно это касается льготного пенсионного обеспечения. Сегодня трудно подсчитать, сколько категорий работников по профессиональным и другим признакам имеют право на назначение льготной пенсии.

Проблемы реформирования системы социальной защиты населения, в том числе такой ее составляющей, как пенсионное обеспечение, является предметом исследования в работах украинских ученых и практиков, Б. Зайчука, Ю. Воробьева, И. Кондрата, Э. Либановой, В. Мельничука, В. Приймака, Д. Полозенко, и многих других, а также темой публичных обсуждений с участием представителей Министерства труда и социальной политики, Пенсионного фонда Украины (ПФУ), научных учреждений и экспертов. Следует отметить работы предреформенного этапа (до 2011 г.) таких авторов, как А. Губриенко, И. Гнибиденко, А. Касич, Д. Жук, А. Мельник, в которых предлагались разные варианты реформирования пенсионного обеспечения. Глубокий анализ финансовых рисков в контексте пенсионной реформы сделали Л. Лихтенштейн и А. Скрипник [14].

Вместе с тем, проблематика льготного пенсионного обеспечения не получила должного освещения, возможно, через определенную деликатность данной проблемы, возможно, потому, что к ней просто еще не пришло время. Украинский ученый Д. Боярчук объясняет этот факт психологическими и политическими причинами. Для целого поколения граждан, говорит ученый, льгота — это вознаграждение за определенные заслуги, признание этих заслуг; отмена же льгот — это не только уменьшение благосостояния, это попытка отобрать «заслуженное право». Политические причины им трактуются так: «Общество болезненно реагирует на любые попытки обсуждать возможность реформировать / устранить «заслуженное право», кроме того, социальные льготы всегда «обыгрываются» в предвыборных кампаниях» [1]. С этим утверждением трудно не согласиться.

Цель статьи состоит в оценке современного состояния льготного пенсионного обеспечения в Украине и разработки ряда предложений по

решению возникающих при этом финансовых проблем.

Условия труда влияют на размер заработной платы, продолжительность рабочего времени, отпуска и т. д. Например, труд шахтеров, химиков, металлургов и лиц многих других профессий связан, как правило, с тяжелыми условиями труда, часто вредными для здоровья. Соответственно, оплата их труда выше, а продолжительность рабочего дня меньше. Эти лица получают и другие льготы — дополнительные отпуска, бесплатное питание, спецодежду и т. д. Вся система таких льгот закреплена действующим законодательством о труде. Иначе говоря, государство должно балансировать между экономической целесообразностью с целью привлечения работников в такие отрасли производства и определенными финансовыми затратами. Возникают вопросы: всегда ли это обоснованно и как украинскому государству удается решить такую дилемму?

Статьей 13 Закона Украины «О пенсионном обеспечении» определено, работники каких категорий имеют право на назначение пенсии по возрасту на льготных условиях. Это — лица, занятые полный рабочий день на подземных работах или работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда по Списку № 1 и по Списку № 2; лица, занятые полный рабочий день на определенных работах или по состоянию здоровья (например, лица, больные гипофизарным нанизмом (лилипуты), диспропорциональные карлики, инвалиды по зрению I группы, инвалиды с детства I группы и т. п. [13].

Финансирование таких льготных пенсий осуществляется согласно положениям Закона Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» № 1058-IV (далее — Закон № 1058). Предприятия и организации обязаны возмещать ПФУ фактические расходы на выплату и доставку льготных пенсий. Бывший работник получит льготную пенсию после перечисления предприятием средств, необходимых на выплату и доставку пенсии на счет ПФУ в сроки, предусмотренные Законом о пенсионном страховании. Пенсии, назначенные по Списку № 2 (кроме сельхозработников) или на основании решения предприятия, согласно Порядку № 937*, компенсируются в 100 % размере.

Расходы на выплату и доставку пенсий работникам, занятым полный рабочий день на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда, на подземных работах по Списку № 1, предприятие компенсирует отделению ПФУ в 2007 г. в размере 50 % фактических расходов на выплату и доставку этих пенсий. В последующие годы процент компенсации пенсий увеличивается на 10 % ежегодно до достижения в 2012 г. 100 % погашения затрат.

Размер сумм, которые следует перечислить в ПФУ на текущий год, определяется его органами ежегодно в уведомлениях о расчете сумм фактических расходов на выплату и доставку льготных пенсий. Они направляются предприятиям до 20 января текущего года в течение 10 дней с вновь назначенных пенсий (п. 6.4 Инструкции № 21-1), а предприятия ежемесячно до 25 числа вносят в ПФУ указанную в уведомлении месячную сумму.

Разумеется, нет ничего плохого в том, если человека привлекают работать на тяжелых или опасных местах и поощряют за это. Снижение возраста выхода на пенсию и стажа сокращает период трудовой деятельности работника в неблагоприятных условиях и уменьшает вредное влияние этих условий на его здоровье. Причем, чем больше степень тяжести и вредности условий труда, тем ниже возраст выхода на пенсию, меньшие требования к стажу, необходимому для назначения пенсии, высокие размеры пенсий (поскольку выше заработная плата, с которой уплачены взносы в ПФУ, хотя, это правило не всегда срабатывает).

По информации ПФУ, на выплату и доставку пенсий, назначенных по Списку № 1 в 2011 г., начислено возмещение в сумме 3,6 млн грн., а по Списку № 2 и другим — 1,4 млн грн. Вместе с тем, назначенные пенсии по Списку № 1 возмещаются в размере 58–60 % начисленных сумм, по Списку № 2 — 75 %. Половина предприятий, которые возмещают расходы за льготные пенсии, являются должниками. Задолженность по возмещению льготных пенсий, по последним данным ПФУ, составляет 4,2 млрд грн. [11]. Это вызывает обеспокоенность всех общественных институтов, причастных к обеспечению льготными пенсиями. Обсуждаются различные варианты решения проблемы.

По расчетам Министерства социальной политики Украины, проведенным совместно с ПФУ, в случае принятия решения о возмещении 50 % расходов ПФУ на выплату и доставку льготных пенсий за счет Государственного бюджета и 50 % — за счет средств предприятий, государство и работодатели будут платить в ПФУ по 2,5 млрд грн. в год. Но такое предложение не решает вопрос относительно предприятий-банкротов и тех, которые не имеют вредных производств. Если решать проблему путем повышения размеров взносов

за работников, занятых на работах с вредными и тяжелыми условиями труда, то работодателям необходимо будет дополнительно платить взносы в размере 23,66 % за лиц, которые работают на работах, отнесенных к Списку № 1 и 8, 1 % — отнесенных к Списку № 2. При условии возмещения за счет средств предприятий сумм пенсий, назначенных по Списку № 1, например, на уровне 50 %, а по Списку № 2 — на уровне 75 %, размеры дополнительных взносов будут ниже. Есть и другие предложения, в частности:

– возмещение льготных пенсий за стаж работы с вредными и тяжелыми условиями труда до 01.01.1992 г. из Государственного бюджета, а после 01.01.1992 г. — за счет средств предприятий,

– освобождение предприятий от возмещения расходов на выплаты льготных пенсий в случае, если с момента принятия Закона Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» (с 01.01.2004 г.) у них не было вредных условий труда,

– сокращение расходов ПФУ за счет уменьшения получателей льготных пенсий [11].

Но из-за отсутствия необходимых данных расчеты не были проведены.

Льготное пенсионное обеспечение очень востребовано в Украине. Сейчас 2 млн 800 тыс. получают пенсию ниже 800 грн. (80 евро или 100 долл. США), 4 млн 100 тыс. — от 800 до 900 грн., а 65 % пенсионеров — ниже 1000 грн. [4]. Уровень занятости лиц старших трудоспособного возраста составляет 25 % [3, с. 62, 101]. По данным ПФУ, 2,9 млн пенсионеров продолжают работать. Благодаря этому средний размер пенсий работающих пенсионеров на четверть выше, чем у неработающих (соответственно 1359 и 1086 грн. в январе 2011 г.) [15,с. 13]. Наибольшая доля работающих пенсионеров в тех видах деятельности, которые предоставляют право досрочного выхода на пенсию — в промышленности, строительстве, здравоохранении, образовании, а также в исследованиях и разработках, коллективных и индивидуальных услугах. То есть, льгота более раннего выхода на пенсию в связи с тяжелыми условиями труда или особым характером работы, фактически используется как возможность раньше начать получать два источника доходов — пенсию и заработок.

Кроме льготных пенсий вышеупомянутых категорий работников существуют еще специальные льготные пенсии. Условия и порядок их назначения устанавливаются законодательством об особом правовом статусе лиц, выполняющих государственные или иные общественно значимые функции, имеющие особые заслуги перед государством, а также пострадавших в результате техногенных и экологических катастроф. Единого закона о специальных пенсиях в Украине нет. Круг субъектов, имеющих право на специальную пенсию по возрасту, определяется в соответствии с отдельными законами Украины. За годы независимости было принято более 20 законодательных актов, которые устанавливают особые, более выгодные условия получения пенсий для представителей ряда профессий и должностей. Каждый из этих законов содержит в себе нормы, методику и порядок начисления пенсий. По специальным законам пенсии назначаются по возрасту, по инвалидности и по случаю потери кормильца. В зависимости от получателей, в Украине существуют такие виды специальных пенсий:

– для государственных служащих и приравненных к ним лиц, должностных лиц местного самоуправления, народных депутатов, судей и должностных лиц органов прокуратуры;

– для научных (научно-педагогических) работников;

– для лиц, которые имеют особые заслуги перед Украиной;

– для лиц, пострадавших вследствие Чернобыльской катастрофы.

Пенсии «спецпенсионеров» в 1,5–15 раз выше обычных пенсий по возрасту, а благодаря особому порядку индексации растут еще быстрее. За 2004–2009 гг. количество «спецпенсионеров» выросло на 63,5 тыс. человек и превысило 200 тыс. человек. Еще более 600 тыс. человек насчитывает контингент пенсионеров из бывших военнослужащих и других представителей «силовых» структур [15, с. 12]. По Закону № 1058 (п. 3 ст. 2), для отдельных категорий граждан законами Украины могут устанавливаться нормы и порядок их пенсионного обеспечения, отличные от общеобязательного государственного пенсионного страхования. Это создает большие проблемы, поскольку таких пенсионеров в Украине немало, кроме того, нарушается принцип социальной справедливости, ведь эти граждане получают пенсию не благодаря собственным трудовым усилиям, а ввиду принадлежности к этой категории, то есть их пенсии имеют характер не страховой премии, а преференции (табл. 1).

Контингент пенсионеров, работавших в советское время, достаточно однородный. Тогда занятость была обязательной, из-за чего почти все пенсионеры по возрасту имеют примерно одинаковый стаж, на 15–20 лет выше необходимого. Большой разницы в размерах заработной платы

Таблица 1 — Расходы государства на спецпенсионеров, размер пенсий которых превышает 10 тыс. грн., по состоянию на 1.02.2011 г. [4]

№ п/п	Законы, регулирующие размер пенсий	Количество пенсионеров	Средний размер одной пенсии, грн.	Общая сумма пенсионных выплат, грн.
1	«О статусе народного депутата»	964	15 849,6	15 279 028,1
2	«О государственной службе», «О дипломатической службе»	1052	12 514,7	13 165 422,1
3	«О прокуратуре»	852	14 172,3	12 074 754,1
4	«О пенсионном обеспечении военнослужащих, лиц начальствующего и рядового состава органов внутренних дел и некоторых других лиц»	506	13 143,4	6 650 549,3
5	«Об общеобязательном государственном пенсионном страховании»	167	14 556,8	2 430 988,9
6	«О социальной защите граждан, пострадавших вследствие Чернобыльской катастрофы»	132	17 818,2	2 352 003,7
7	«О статусе судей»	86	11 956,8	1 028 280,8
8	«О научно-технической деятельности»	47	11 080,9	520 802,0
9	«О Национальном банке»	40	11 583,9	463 354,1
10	«О службе в органах местного самоуправления»	39	11 617,5	453 081,8
11	«О государственной поддержке СМИ и социальной защите журналистов»	4	11 343,7	45 374,8
12	«О таможенном кодексе»	3	10 467,8	31 403,3
13	Положение о помощнике-консультанте народного депутата	2	12 663,8	25 327,6
Всего по Украине		3894	14 001,1	54 520 371,0

во времена СССР тоже не существовало, поэтому и по коэффициентам заработка значительных различий нет.

Но сейчас возникла чрезвычайно большая неравномерность в распределении пенсионных расходов. В январе 2011 г. половина пенсионеров страны получали пенсии не выше 900 грн., а их доля в общей сумме расходов на выплату пенсий составляла только 35 %. А 15 % пенсионеров с относительно высокими пенсиями (свыше 1500 грн.) получали 32 % общей суммы месячных расходов на выплату пенсий [15, с. 13]. К последним относятся главным образом лица, пенсии которым назначены по специальным законам, бывшие военные и пенсионеры, трудившиеся на подземных работах.

Дифференциация в размерах пенсий формируется в основном за счет разницы в зависимости от пола, места проживания и закона, по которому назначена пенсия. Причем порядок исчисления пенсий, внедрен с 2004 г., привел к существенному увеличению влияния гендерного и поселенческого признаков, поскольку стаж и заработок начали учитываться за весь период трудовой жизни. Если в 2001–2003 гг. средний размер пенсии женщин достигал 80 % и больше соответствующего показателя мужчин, то в 2010 г. — только 69 %. Соотношение пенсий сельских и городских жителей представлены в табл. 2.

Установление размера минимальной пенсии по возрасту на уровне прожиточного минимума для нетрудоспособных лиц обеспечило существенное уменьшение разницы в 2005–2007 гг. Однако перерасчеты, сделанные в 2008 г. (в частности, повышение величины оценки одного года стажа с 1 % до 1,35 %), привели к возобновлению дифференциации пенсий по поселенческому признаку и еще большему углублению разрыва по гендерному признаку. Вследствие низкого пенсионного возраста и сегрегации занятости женщин в низкооплачиваемых секторах экономики, средняя пенсия женщин составляет лишь 69 % средней пенсии мужчин. Основная масса сельского населения занята в аграрном секторе, где заработная плата вдвое ниже средней в экономике, поэтому и средняя пенсия сельских жителей составляет 76 % размера средней пенсии городских пенсионеров, что видно из табл. 2.

Таблица 2 — Разница в размерах пенсий в зависимости от пола и места жительства (на 1 января) [15, с. 13]

Период (год)	Средняя пенсия женщин в % к средней пенсии мужчин	Средняя пенсия сельских жителей в % к средней пенсии городских жителей
2001	80	83
2002	88	85
2003	80	84
2004	70	78
2005	86	92
2006	83	90
2008	67	76
2009	67	74
2010	69	76

Таблица 3 — Расходы и собственные поступления Пенсионного фонда Украины в 2005–2010 гг. [5, с. 63; 7]

Показатель	2005	2006	2007**	2008	2009	2010
Расходы, млрд грн.	65,5	74,4	101,9	143,5	165,7	191,5
Собственные доходы ПФУ, млрд грн.	42,2	54,3	76,0	102,0	103,1	157,1
Собственные доходы ПФУ (%)	64,40	73,00	74,60	71,10	62,20	82,03
Поступления из Государственного бюджета (%)	13,72	16,06	26,16	24,67	37,80	17,97
Дефицит ПФУ, млрд грн.	16,0	7,0	…	20,0	31,0	34,4

По нашему мнению, пенсии, которые платят из солидарной системы, не должны быть дифференцированными, а примерно одинаковыми. Задача солидарной системы — обезопасить человека от бедности. Во многих странах мира пенсия из солидарной системы — это базовая пенсия для всех. А если человек желает хорошо жить в старости, он должен сам позаботиться об этом заранее — делать сбережения, страховки и т. д.

Вряд ли кто-либо станет возражать, если средства общества, уплаченные как налоги или взносы в ПФУ, будут использоваться на поддержку тех, кто не способен себя обеспечить в силу жизненных обстоятельств или тяжело работал на благо своей страны. Социальные или льготные пенсии — это не аморально, если честно и объективно учтены все обстоятельства их назначения. Другое дело — когда они не заслужены. И здесь задача общества, прежде всего государства, определиться с критериями назначения тех или иных льгот и поощрений.

Из-за льготных пенсий возникают серьезные финансовые проблемы.

Первая финансовая проблема, которую усиливают льготные пенсии, — это дефицит бюджета ПФУ. За 2011 г. он составил 13170,4 млн грн. [8]. Из-за постоянной нехватки средств ПФУ стал дотационным из Госбюджета. Динамика расходов и собственных поступлений ПФУ представлена в табл. 3.

Прежде всего, дефицит обусловлен негативными демографическими и миграционными факторами, значительно сокращающими предложение рабочей силы: старение населения, превышение смертности над рождаемостью, отток трудоспособного населения за рубеж и т. д. По некоторым данным, в 2012 г. численность работающих и пенсионеров уже сравнялась. Ежегодно много работников досрочно, т. е. на льготных условиях, выходят на пенсии, что также не способствует пополнению бюджета ПФУ. Правда, количество «льготных» пенсионеров — величина переменная. Например, в Днепропетровской области на фоне общей тенденции снижения количества контингента пенсионеров, численность лиц льготных категорий в течение последних трех лет также снизилась на 7693 человека, и составила на 1.02.2012 г. 988 636 человек (табл. 4).

В 2009 г. нами исследовался вопрос о влиянии льготных пенсий на общую ситуацию с выплатой пенсий гражданам Днепропетровской области. Всего на выплату льготных пенсий было выделено 1 927 846,8 тыс. грн., почти 2 млрд грн. И это при том, что 2008 г. был годом «расцвета» финансового кризиса, и дефицит ПФУ тогда равнялся 20 млрд грн. Для сравнения отметим, что расходы ПФУ в области в 2008 г. составляют 12 110 230,9 тыс. грн. Из них: расходы за счет собственных средств 10 053 226,6 тыс. грн. (удельный вес собственных средств ПФУ в области от общей суммы поступлений в 2008 г. составил 77,2 %), и

Таблица 4 — Общее количество пенсионеров и лиц льготных категорий на учете в Главном управлении ПФУ в Днепропетровской области в 2009–2011 гг., чел.***

Показатель	Контингент на 01.01.2010	Контингент на 01.01.2011	Контингент на 01.01.2012	Абсолютный прирост (+, –) 2012/2009	Относительный прирост (%)
1. Всего количество пенсионеров области в т. ч.	995 608	993 628	992 858	–2750	–0,3
– общее количество льготного контингента	996 329	993 331	991 341	–4988	–0,8
2.Количество военных пенсионеров	39 994	39 623	39 638	–356	–0,9
3. Всего пенсионеров	1 035 602	1 033 251	1 032 496	–2351	–0,22

расходы, финансируемые за счет Государственного бюджета, составляют 2 032 523,5 тыс. грн. То есть расходы на выплату льготных пенсий составили 16 % суммарных выплат. Разумеется, никто не намерен обвинить пенсионеров-льготников в том, что им на выплату пенсий пошла такая огромная сумма в то время, когда финансовые проблемы ПФУ обнажились до предела. Проблемы следует искать в правовом и финансовом механизмах пенсионного обеспечения. Средний размер государственной пенсии в Украине на 1 июля 2012 г. составил 1421,6 грн. [8]. В то же время потребности государства на ее выплату огромны: расходная часть бюджета ПФУ составляет на 2012 г. 219,7 млрд грн. при собственных доходах 161,5 млрд грн. [9, с. 2]. Соответственно уменьшаются возможности государственного бюджета в финансировании других отраслей социальной сферы. Это в свою очередь способствует росту социальной неудовлетворенности и подавленности граждан.

Вторая проблема связана с искривлением самой пенсионной идеологии. Пенсия в рыночной экономике должна быть результатом страховых взносов или накоплений в пенсионные фонды или страховые компании. Работодатель, кто бы он ни был, должен платить такую зарплату, с которой работник сможет делать отчисления на старость. Исключение составляют инвалиды, сироты, больные. Современная рыночная экономика предлагает различные варианты накопления пенсии, поэтому Украине не нужно заниматься изобретением особых рецептов. Государственная пенсия — это базовая пенсия во многих странах мира, она примерно одинакова для основной массы пенсионеров. Все, что свыше, — это личная инициатива гражданина. Министерства и ведомства также должны заботиться о своих работниках. Мы же еще пользуемся идеологией советского периода, когда льготные пенсии возвели в ранг привилегий, но сегодня Украина — страна с другим вектором развития и совсем другими демографическими и экономическими условиями. Кроме того, пенсионные отчисления делаются в ПФУ, а многие льготные выплаты производятся из государственного бюджета. Существует и определенная законодательная «нестыковка»: право на назначение пенсий определяется нормами Закона Украины «О пенсионном обеспечении», а размеры пенсий исчисляются по нормам статей 27 и 28 Закона Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании».

Законом Украины № 1058 предусмотрено, что пенсии на льготных условиях за выслугу лет будут переводиться в профессиональные и корпоративные пенсионные фонды, которые будут функционировать в соответствии с Законом Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» № 1057-IV от 9 июля 2003 г. Предприятия, учреждения и организации, где работают лица, которые согласно Закону Украины «О пенсионном обеспечении» имеют право на льготные пенсии, обязаны будут в соответствии с отдельно принятым законом платить в профессиональные или корпоративные пенсионные фонды. Через них будет предоставляться дополнительное пенсионное страхование. При этом будет учитываться льготный стаж работы и стаж работы, дающий право на пенсию за выслугу лет как до, так и после 1 января 2004 г., но периоды работы после 1 января 2004 г. будут учитываться только при условии уплаты страховых взносов [6].

Третья проблема касается и финансовой, и морально-этической стороны наличия «спецпенсионеров». Они создают прецедент для недовольства людей, вышедших на пенсию на общих основаниях, а также социальных конфликтов, негативно влияют на развитие пенсионного страхования, поскольку пенсии, назначенные по Закону № 1058 имеют низкий размер. Пенсии, установ-

ленные специальными законами для представителей отдельных профессий и должностей, вычисляются как процент от заработной платы на соответствующей должности, благодаря чему их размер значительно выше и растет быстрее, чем пенсий, назначаемых на общих основаниях. Получила распространение практика установления отдельным категориям граждан досрочных пенсий. За последние десять лет круг лиц, имеющих право на досрочную пенсию по профессиональному признаку, существенно расширился. Значительная часть пенсионеров льготных категорий продолжают работать, полностью получая свою зарплату и пенсию, которая не облагается налогом. Между тем, как для инвалидов, получающих пенсию по инвалидности, и желающих работать (подрабатывать) имеется жесткое ограничение, в соответствии с которым не разрешается получать и пенсию, и зарплату.

Таким образом, действующая пенсионная система допускает перераспределение части средств ПФУ в пользу пенсионеров из числа льготных категорий работников, но не обеспечивает при этом социальной справедливости в защите прав граждан пожилого возраста и противоречит основным принципам социально ориентированной рыночной экономики. Сейчас прорабатывается законопроект о профессиональном пенсионном обеспечении. Согласно ему работодатели будут производить обязательные отчисления в корпоративные и профессиональные негосударственные пенсионные фонды на застрахованных лиц, которые работают на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда и имеют право на пенсию по возрасту на льготных условиях или на должностях, дающих право на пенсию за выслугу лет.

Также сделан определенный шаг в вопросе об упорядочении отнесения профессий и должностей к льготным спискам. Приказом Министерства труда и социальной политики Украины № 383 от 18.11.2005 г. утвержден Порядок № 383 о применении списков № 1 и № 2 производств, работ, профессий, должностей и показателей при исчислении стажа работы, дающей право на пенсию по возрасту на льготных условиях. Списки и перечень, предусмотренных ими производств, цехов, профессий и должностей приведены в соответствие с Государственным классификатором Украины ДК 009–96 «Классификатор видов экономической деятельности» и ДК 003–95 «Классификатор профессий», утвержденных и введенных в действие приказами Госстандарта Украины соответственно № 441 от 22 октября 1996 г. и № 257 от 27 июля 1995 г., что позволит обеспечить удобство использования списков на предприятиях, в учреждениях и организациях.

Одним из условий назначения пенсий по возрасту на льготных условиях по Спискам № 1 и № 2 являются результаты проведения аттестации рабочих мест по условиям труда. А это не всегда проводится по реальным параметрам. Поэтому здесь необходимо усилить контроль и штрафные санкции к руководителям и ответственным лицам.

Общество спорит о целесообразности льгот вообще. По нашему мнению, их не должно быть. Или они должны иметь другие формы проявления, например, бесплатное обслуживание в клиниках, бесплатные операции, бесплатные или со скидками санаторные путевки, помощь в получении жилья, корпоративная пенсия за длительный стаж работы в компании (предприятии) и т. п. Пенсию нужно заработать. А для этого работники должны получать заработную плату адекватную своим трудовым усилиям. И в этом вопросе украинскому обществу предстоит еще многое сделать, чтобы не стоять перед дилеммой: целесообразно или расточительно.

Примечания

* Порядок № 937 — Постановление Кабинета Министров Украины от 18.07.2007 г. № 937 «Об утверждении Порядка назначения пенсий за счет средств предприятий и организаций отдельным категориям работников по результатам рабочих мест по условиям труда».

** Составлено автором на основе данных статистических ежегодников Госстата Украины за анализируемые годы. В 2007 году дефицита ПФУ не было.

*** Рассчитано по данным Главного управления ПФУ в Днепропетровской области.

Литература

1. Боярчук, Д. Неадресные льготы: социальная защита или система стимулов / Д. Боярчук [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.case- ukraine.com.ua/u/publications/b5e03df6d9c3bac959691eca63dc19d5.pdf.

2. Головнев, С. Пенсионная проформа / С. Головнев // Власть денег. — 2011. — № 301. — С. 10–14.

3. Економічна активність населення України у 2008 р.: Стат. збірник. — К. : Держкомстат, 2009. — 228 с.

4. Интервью С. Тигипко информационным агентствам [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://rss.novostimira.com/n_612051.html; http://www.unn.com.ua/ua/news/19-02-2011/2273.

5. К вопросу о пенсионной реформе // Менеджер персонала. — 2010. — № 9. — С. 61–67.

6. Льготные пенсии [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://pension.kiev.ua/pensref/publs/Other/kadrovik-june2004.html.

7. Пенсионная реформа и страхование [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://finserv.com.ua/ru/novosti/pensionnaya-reforma-i-strahovanie.html.

8. Правительственный портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245416678&cat_id=244276429.

9. Про бюджет Пенсійного фонду України на 2012 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2012 р. № 69 // Пенсійний кур'єр. — 17 лютого 2012. — № 7 (457). — С. 2.

10. Про загальнообов›язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.

11. Про засідання робочої групи щодо опрацювання пропозицій з відшкодування підприємствами витрат Пенсійного фонду України [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.fpsu.org.ua/.../index.php?.

12. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15.

13. Про пенсійне забезпечення : Закон України від 05.11.1991 № 1788-XII [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1788-12.

14. Скрипник, А. Фінансові ризики в контексті пенсійної реформи / А. Скрипник, Л. Ліхтенштейн // Фінанси України. — 2007. — № 2. — С. 138–153.

15. Ткаченко, Л. Динаміка та диференціація розмірів пенсій / Л. Ткаченко // Вісник Пенсійного фонду України. — 2011. — № 4 (106). — С. 12–14.

16. Украинские пенсионеры стали богаче на 94 гривны [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://minfin.com.ua/2012/01/12/524412.

Материал поступил в редакцию 28.03.2013

Комплексный подход к использованию ресурсного потенциала как основа эффективной экономики

Сидорова Елена Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятиях Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Большие возможности повышения результативности работы субъектов хозяйствования на основе рационального использования ресурсного потенциала заложены в развитии процессов внутри- и межотраслевой кооперации.

A great scope for improving the efficiency of economic entities on the basis of rational use of resources are in the development processes of intra- and intersectoral cooperation.

Система — многоплановый термин, означающий тесную взаимосвязь составляющих или частей целого, в качестве которого правомерно рассматривать любой объект: природный, искусственный, биологический и др. Рационально функционирующая система предполагает согласованные во времени и пространстве действия (процессы) входящих в нее составляющих с целью выполнения ею определенных функций.

Предприятия, организации, различные формы их объединений выступают в роли многоуровневых искусственных систем, которые на основе рационально осуществляемой человеком (персоналом) деятельности обеспечивают эффективное использование трудовых, земельных, материально-технических, финансовых и других ресурсов для получения конкурентоспособной продукции (работ, услуг). Равновесное, взаимодополняющее и взаимоусиливающее влияние составляющих (ресурсов) означает устойчивое функционирование любой системы, и наоборот.

Рассмотрим это на примере предприятий концерна «Беллесбумпром», которые в данный период образуют искусственную многоуровневую интегрированную систему, основные функции которой — производство широкого ассортимента продуктов переработки древесины. Объективным критерием эффективного использования ресурсного потенциала предприятий концерна «Беллесбумпром» выступает производительность труда или стоимость произведенной (реализованной) продукции, работ, услуг в расчете на одного занятого в данной организационно-правовой структуре хозяйствования.

В целом по предприятиям концерна выручка от реализации продукции за 2011 г. составила 7030,6 млрд руб., что в расчете на одного среднесписочного работника (38,3 тыс. человек) — 183,6 млн руб. Для сравнения в 2011 г. стоимость всего ВВП в расчете на одного занятого в экономике Беларуси — 59 млн руб., что в 3 раза меньше чем в исследуемом объекте.

Правомерен вопрос: за счет действия каких составляющих предприятиями концерна обеспечен данный уровень производительность труда?

В системе факторов, способствующих высокой результативности производства, значительная роль отводится специализации, грамотное применение преимуществ которой способствует повышению производительности труда персонала всех субъектов хозяйствования.

На период проведения исследований в состав концерна входило 56 субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм, из них 39 открытых и 4 закрытых акционерных обществ, 9 унитарных, 3 совместных предприятия.

В деревообрабатывающем и мебельном производстве организованы и действуют 33 предприятия, в лесозаготовительном — 8, в целлюлозно-бумажном — 11, другими видами деятельности заняты 3 предприятия.

Как было отмечено, в составе всех субъектов хозяйствования концерна задействовано 39,5 тыс. человек, в том числе в деревообрабатывающем и мебельном производстве — 27,8 тыс. человек, лесозаготовительном — 2,7 тыс. человек, целлюлозно-бумажном — 8,9 тыс. человек, других видах производства — 142 человека.

На территории Брестской области размещено 5, Витебской — 4, Гомельской –11, Гродненской — 8, Минской — 14, Могилевской — 9 и городе Минске — 4 предприятия.

Организационная структура концерна постоянно совершенствуется путем слияния, ликвидации, присоединения, поглощения и других форм реструктуризации. Так, если на начало 2011 г. в состав концерна входило 60 субъектов, то на конец года их количество сократилось до 56.

На предприятиях концерна большое внимание уделяется расширению ассортимента производимой продукции (пиломатериалы, тара деревянная, картон, блоки дверные, топливно-древесные гранулы, ДСП и ДВП, тетради, газетная бумага, мебель, фанера клееная, шпон строганный, клееный брус, паркет, оконные блоки, комплекты деревянных домов и др.). Расширение ассортимента производимой продукции, работ, услуг рассматривается как одно из важнейших направлений повышения финансовой устойчивости и рационального использования имеющегося ресурсного потенциала предприятий.

С целью повышения конкурентоспособности продукции, укрепления и расширения позиций на рынках сбыта мебельные организации концерна постоянно обновляют ассортимент выпускаемой продукции. Решением заседания Художественно-технического совета по мебели концерна по результатам выставки-ярмарки «Мебель–2011» рекомендовано к поставке на производство более 200 новых образцов мебели. Кроме освоения новых моделей мебели, на предприятиях проводится работа по улучшению конструкции уже выпускаемых изделий, внедрению новых видов сырья и материалов, повышающих долговечность, комфортабельность, качество выпускаемой продукции. Вся продукция, выпускаемая организациями концерна и подлежащая обязательной сертификации, сертифицирована в полном объеме. В отчетном году проработан вопрос о возможности проведения испытаний фанеры и ее сертификации на соответствие требованиям Федерального Закона № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» в Российской Федерации с целью поставок фанеры на российский рынок. ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» — получен сертификат на соответствие фанеры клееной требованиям ЕС, выданный Дрезденским институтом древесины. Сертификат имеет признание в США, Венгрии, Дании, Польше, Азербайджане. В процессе рассмотрения — вопросы дополнительной сертификации фанеры в соответствии с требованиями ЕС в ОАО «Гомельдрев», ОАО «Мостовдрев». В ОАО «Борисовский ДОК» проведена сертификация производства и продукции «клееный брус» на соответствие европейским стандартам (DIN 1052:2004), выдан MPA Stuttgart, срок действия — до 2013 г. В 2011 г. продолжены работы по внедрению и сертификации систем управления качеством на основе МС ИСО серии 9000. В организациях концерна внедрено и сертифицировано 40 систем менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9001 в отношении производства продукции деревообработки, мебели, целлюлозно-бумажной продукции, из которых 22 — в Национальной системе сертификации, 18 — сертификаты международного признания. Концерном совместно с организациями концерна проведена работа с представителем сертификационного органа Евросоюза НЭПКон по лесной сертификации по системам FSC и PEFC маркировке продукции. В ОАО «Борисовский ДОК», ООО «Сосновый Бор», РУП «Завод газетной бумаги», ЗАО «Холдинговая компания “Пинскдрев”» проведена сертификация производства по стандартам цепи поставки и контролируемой древесины FSC. Другие предприятия проводят сертификационный аудит или заключили договоры на оказание услуг по сертификации цепи поставки по системам FSC и PEFC. В организациях концерна внедрено и сертифицировано 16 систем управления окружающей средой в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО 14001. В 2011 г. организациями целлюлозно-бумажной и лесохимической отрасли освоены новые виды продукции. На ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» организовано:

производство спирально-навивных втулок (введено в эксплуатацию в феврале 2011 г.), по итогам 2011 г. произведено 221 тыс. погонных метров продукции на сумму 1384 млн руб.;

производство бугорчатых прокладок (введено в эксплуатацию в августе 2011 г.), по итогам 2011 г. произведено 4925 тыс. штук на сумму 1361 млн руб., реализовано на экспорт 3660 тыс. штук на сумму 921,4 млн руб.

В Филиале «Добрушская бумажная фабрика «Герой труда» ОАО «Управляющая компания холдинга «Белорусские обои» организовано производство бумаги офисной в пачках с установкой автоматизированной поточной линии, по итогам 2011 г. произведено 142 тыс. пачек бумаги на сумму 4900 млн руб.

Серьезное внимание уделяется техническому развитию лесозаготовительного производ-

ства, рентабельность которого за анализируемый период составила 9,3 %. Убыточных предприятий нет. Лесозаготовительными предприятиями приобретено 254 единицы техники на сумму 35,4 млрд руб. (24,8 % задания по концерну), в том числе: 85 ед. автолесовозной техники производства ОАО «МАЗ» на сумму 8,8 млрд руб., 140 ед. трелевочной техники производства ПО «МТЗ» на сумму 15,5 млрд руб. и 29 ед. многооперационных машин (харвестер, форвардер) и погрузчиков производства ОАО «Амкодор» на сумму 11,1 млрд руб. В результате технического перевооружения износ активной части основных средств в целом по отрасли на 01.01.2012 составил 58,8 % (в 2008 г. — 71,4 %). В целом лесозаготовительными организациями концерна и лесозаготовительными подразделениями ДОКов в 2011 г. заготовлено 2839 тыс. м^3 древесины. К уровню прошлого года объем лесозаготовок по концерну увеличен на 439 тыс. м^3 или на 18,3 %, что позволило частично стабилизировать потребность деревообрабатывающих производств по важнейшим видам лесопродукции (пиловочник, фанерное сырье, балансы), поставляемым в их адрес.

Сложилась положительная тенденция по наращиванию объемов лесозаготовок в 2011 г. следующими организациями: ОАО «Витебсклес» (темп роста — 117,4 %), ОАО «Могилевлес» (128,0 %), ОАО «Плещеницлес» (115,0 %), ОАО «Полоцклес» (154,1 %). Темп роста выпуска мебели в целом по концерну за год составил 197,8 %. Значительно возросло производство мебели в ЗАО «Бобруйскмебель» (191,0 %), ОАО «Борисовдрев» (195,3 %), ЧУП «Брестская мебельная фабрика» (179,8 %), ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» (232,7 %), СООО «Зов-ЛенЕвромебель» (244,8 %), КУП «Лидская мебельная фабрика» (190 %), ОАО «Минскмебель» (186,6 %), ОАО «Минскпроектмебель» (161,1 %), СОАО «Могилевмебель» (174,3 %), ЗАО «Молодечномебель» (206,8 %), ОАО «Слониммебель» (201,6 %), ООО «Сосновый Бор» (198,3 %), ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» (223,9 %). На 01.01.2012 собственная товаропроводящая сеть организаций концерна включала 115 магазинов, расположенных во всех областях республики: в Брестской области — 15 магазинов, в Витебской — 9, в Гомельской — 30, в Гродненской — 13, в Могилевской — 16, в Минской — 17, в г. Минске — 15. Объем реализации товаров через собственную товаропроводящую сеть (магазины) за 2011 г. составил 384,3 млрд руб. против 192,5 млрд руб. за 2010 г. Через магазины организаций концерна реализуются преимущественно товары, выпускаемые учредителями этих магазинов (около 75 %). Для расширения ассортимента реализуемых товаров проведена работа по представлению в магазинах продукции, выпускаемой другими промышленными организациями. Однако большинство магазинов имеют ограниченные площади и интерьер, приспособленный для реализации конкретной продукции. В 2011 г. организациями концерна открыто 5 магазинов: ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» — в городах Пинск, Волковыск, Мозырь, Мосты; ЗАО «Молодечномебель» — в г. Жлобине. В соответствии с Соглашением между Министерством торговли Республики Беларусь и концерном на 2011 г. на внутренний рынок республики поставлено мебели на сумму 796,3 млрд руб., что составило 166,8 % от заявленных на год объемов, спичек — 347,2 тыс. усл. ящиков (119,7 %), фанеры клееной — 8169,7 м^3 (183,6 %), древесностружечных плит — 11396,8 м^3 (108,5 %), древесноволокнистых плит — 777,1 тыс. м^2 (100 %). В течение 2011 г. организациями концерна выполнены работы по внедрению нового оборудования, техническому переоснащению, модернизации и реконструкции деревообрабатывающих и мебельных производств. Так, например, в ЗАО «Бобруйскмебель» закуплено, смонтировано и запущено в работу технологическое оборудование на общую сумму 2925,0 млн руб., в том числе станки для старения древесины (брашированиия) R–600/2 (Италия); торцовочный станок ZS 135 (Германия); заточной станок VOLIMER для заточки круглых пил и станок VOLIMER –LILIPUT для заточки узких ленточных пил; сварочный станок для сварки ленточных пил BAS 050 «Идеал»; клеенамазывающий станок Dunatini DG 2D2B (Франция); ленточнопильный станок SIERRA BAVARIA SL1101. Кроме того, смонтирован блок из 10 сушильных камер фирмы «Хильдебранд» общим объемом загрузки древесины 340 м^3, что позволило полностью обеспечить производство сухими заготовками. Построен и оснащен японским оборудованием фирмы «Марубени» цех по производству строганного шпона мощностью 4,2 млн м^3 в год. Установлен современный станок «HOLZMA» по раскрою плитных материалов вместо морально устаревшего станка «Швабедиссен». На ЧУП «Брестская мебельная фабрика» в январе-феврале 2011 г. введены в эксплуатацию кромкооблицовочный станок и деревообрабатывающий центр SKIPER-100. В ОАО «Борисовский ДОК» начата модернизация лесопильного производства, завершение которой запланировано на 2012 г. В 2011 г. на реализацию мероприятий направлено 19831 млн руб., что позволило увели-

чить объем распиловки круглого леса диаметром 30 — 50 см, оптимизировать затраты, связанные с переработкой пиловочного сырья, увеличить объем отходов, используемых при производстве ДВП и топливно-древесных гранул.

Работы по техническому совершенствованию проводятся также в ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс», ОАО «Лидская мебельная фабрика», ОАО «Лидастройматериалы», ОАО «Минскпроектмебель», ЗАО «Молодечномебель», ЧУП «Ружанская мебельная фабрика» и др.

Постоянно совершенствует свою работу предприятия целлюлозно-бумажной и лесохимической отрасли. Так, за 2011 г. прогнозный показатель по объему производства промышленной продукции в сопоставимых ценах выполнен на 107,2 %, по объему отгруженной продукции в фактических отпускных ценах — 200,2 %.

В 2011 г. партнерами подведомственных концерну организаций во внешней торговле были представители 61 страны мира. Товары поставлялись на рынки 43 государств, импортировалась продукция 48 стран. В общем объеме экспорта доля экспорта в страны СНГ составила 72,5 %, в том числе в Россию — 52,1 %, в страны дальнего зарубежья — 27,5 %. Доля импорта из стран СНГ — 36,1 %, в том числе из России — 33,6 %, из стран дальнего зарубежья — 63,9 %. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2011 г. организациями концерна на экспорт поставлено товаров на сумму 407,57 млн долл. США, импортировано на сумму — 292,33 млн долл. США. Обеспечено положительное сальдо внешней торговли товарами в сумме 115,24 млн долл. США. По сравнению с 2010 г. вырос экспорт в страны дальнего зарубежья — на 18,6 %, снижен экспорт в Российскую Федерацию — на 1,4 %, в страны СНГ — на 2,1 %. Коэффициент покрытия экспортом импорта за 2011 г. составил 139,4 %, удельный вес положительного сальдо во внешней торговле товарами — 16,5 %. Таким образом, эффективность внешней торговли с точки зрения обеспечения положительного сальдо достаточно высокая. Импорт организаций концерна за отчетный года составил 292,33 млн долл. США или 111,1 % к аналогичному периоду 2010 г. Основной объем импорта составил импорт инвестиционных товаров (преимущественно оборудования и запчастей — 44,03 % в общем объеме импорта) и прочих промежуточных товаров (сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты — 51,36 % в общем объеме импорта). Доля импорта из стран СНГ — 36,1 %, из России — 33,6 %, из стран дальнего зарубежья — 63,9 %. Удельный вес импорта во внешнеторговом обороте составил 41,8 %. В товарной структуре экспорта концерна основную долю экспортных поставок заняли следующие виды продукции: мебель (31,3 % общего объема экспорта), лесо- и пиломатериалы (14,33 %), картонно-бумажная продукция (14,24 %), фанера (11,25 %), плиты древесноволокнистые (7,67 %), плиты древесностружечные (4,62 %), обои (4,91 %).

Из приведенных данных можно сделать вывод о наметившейся положительной тенденции производства продукции с высокой добавленной стоимостью всеми предприятиями концерна.

В системе факторов, обеспечивающих производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг, важнейшая роль принадлежит рациональному подбору персонала предприятий, повышению его квалификации. Так, в целом по концерну «Беллесбумпром» удельный вес работников с высшим образованием в общей численности составляет 13,6 %, со средним специальным — 19,3 %, профессионально-техническим — 23,4 %, средним — 39,9 %, базовым — 3,8 %. Из общей численности работников, имеющих высшее образование, удельный вес руководителей составляет 37 %, специалистов — 44,6 %, служащих — 0,8 %, рабочих — 17,5 %. Высокий удельный вес рабочих с высшим образованием свидетельствует о достаточно устойчивом резерве на должности специалистов и руководителей. Немаловажное значение для эффективной работы предприятий имеет возрастная структура кадров. В системе концерна она благоприятна. Так, удельный вес работников от 30 до 49 лет составляет 48,6 %, среди них почти половина в возрасте от 30 до 40 лет.

Оценка современного состояния предприятий концерна «Беллесбумпром» указывает на имеющиеся резервы повышения эффективности их работы. Они заложены, прежде всего, в совершенствовании организации производства, расширении ассортимента и повышении качества производимой продукции, работ, услуг, мотивации труда персонала. Следует отметить, что достойный уровень заработной платы является одним из основных факторов повышения производительности труда во всех отраслях экономики Беларуси.

Среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника в организациях концерна в 2011 г. была невысокой и составляла 1686,5 тыс. руб. Ясно, что при таком уровне заработной платы вести речь о высоком платежеспособном спросе населения на производимые в

республике товары, работы, услуги весьма проблематично. Поэтому повышение уровня оплаты труда на предприятиях концерна, как и в подавляющем большинстве отраслей экономики, является важнейшей государственной задачей.

Все факторы повышения производительности труда можно разделить на две группы: внутренние и внешние. Внутренние резервы имеются на каждом предприятии в многоуровневой системе «рабочее место — бригада — участок — цех — предприятие — отрасль». К ним можно отнести: рациональную организацию производства, высокую квалификацию персонала, социально-экономическую и экологическую ответственность за свой труд, достойную зарплату с учетом конечных результатов работы и др. При этом очень важно, чтобы на всех субъектах хозяйствования своевременно проводился объективный анализ экономической деятельности с целью выявления резервов повышения эффективности работы с последующим их внедрением в виде соответствующих мероприятий в производственно-хозяйственную деятельность. Но для их осуществления необходимо разрабатывать организационно-экономический механизм мотивации труда персонала.

В многоплановой системе внешних факторов важнейшая роль должна отводиться экономическому механизму хозяйствования — комплексу экономических рычагов и методов, с помощью которого обеспечивается соответствие производственных отношений характеру развития производительных сил на уровне субъектов хозяйствования, отраслей, регионов, государства. Основными составляющими экономического механизма являются: планирование, ценообразование, мотивация труда, финансово-кредитные отношения, управление, маркетинговая, инновационно-инвестиционная деятельность, кооперация и конкуренция. Следует отметить, что применяемый в настоящее время экономический механизм хозяйствования несовершенен практически по всем составляющим.

Например, планирование. В данный период до предприятий доводится система дублируемых показателей, которые усложняют и отрицательно влияют на процесс планирования. Так, на 2011 г. концерну были доведены следующие показатели: производительность труда в промышленности, рентабельность продаж в организациях промышленности, инвестиции в основной капитал, удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал, снижение уровня материалоемкости продукции, показатель по энергосбережению, экспорт товаров, сальдо внешней торговли товарами, удельный вес запасов готовой продукции в среднемесячном объеме производства, задание по экономии ТЭР, доля использования местных топливно-энергетических ресурсов в балансе котельно-печного топлива.

Проведенные нами исследования показывают, что до субъектов хозяйствования всех отраслей экономики, независимо от формы собственности и хозяйствования, необходимо и достаточно доводить три показателя:

– объем реализации продукции (работ, услуг);
– рентабельность производства;
– сальдо внешней торговли.

Они прямо или косвенно включают в себя весь перечень доводимых в настоящее время до предприятий показателей.

Предлагаемая система значительно упрощает сложившуюся и ориентирует субъекты хозяйствования на постоянный поиск резервов повышения эффективности работы через производство конкурентоспособной по цене, потребительским и экологическим свойствам продукции.

В связи с тем, что материалоемкость продукции отечественных предприятий в сравнении с развитыми государствами выше в 2,5–3 раза, а уровень оплаты примерно во столько же раз ниже, нами предлагается мотивацию труда персонала напрямую увязать со снижением материальных затрат. Это будет способствовать максимальному вовлечению персонала предприятий в процесс поиска резервов снижения материалоемкости и на этой основе увеличению уровня оплаты труда, так как это является одним из важнейших направлений повышения эффективности трудовой деятельности.

Сложившийся невысокий уровень оплаты труда негативно влияет на технико-экономические показатели развития всех субъектов хозяйствования. По этой причине главным образом в течение 2011 г. из системы организаций концерна «Беллесбумпром» уволилось 1504 чел. Это серьезный фактор, свидетельствующий о неблагоприятной социально-экономической ситуации на предприятиях и необходимости ее ускоренного улучшения.

Структура персонала выступает одним из значимых факторов эффективной работы субъектов хозяйствования. В данный период времени на предприятиях концерна она несовершенна. Так, в общей численности работников удельный вес специалистов и руководителей составляет порядка 19 %. В тоже время передовой отечественный и зарубежный опыт показывает, что приемлемой

или рациональной следует считать структуру, в которой удельный вес руководителей и специалистов в общей численности персонала не превышает 10 %.

Наряду с обозначенными факторами немаловажную роль в обеспечении эффективной работы субъектов хозяйствования играют финансово-кредитные отношения. В данный период времени, существующий уровень банковской процентной ставки по кредиту (35–40 %) не мотивирует предприятия к эффективному использованию заемных средств и приводит к дефициту оборотных фондов. Так, например, недостаток собственных оборотных средств по предприятиям концерна на 01.01.2012 г. составил 4115,788 млрд руб. Считаем, что приемлемый уровень кредитных ставок, которые благоприятствовали бы устойчивому развитию экономики предприятий, должен быть порядка 3–5 % годовых. Размер процентной ставки по кредиту следовало бы закрепить соответствующими законодательными актами на уровне государства, обязательными для исполнения всеми банками, находящимися на территории государства. Рекомендуемый уровень кредитных ставок явился бы мощным стимулом повышения эффективности предприятий, отраслей и государства в целом.

Большие возможности повышения результативности работы субъектов хозяйствования на основе рационального использования ресурсного потенциала заложены в развитии процессов внутри- и межотраслевой кооперации между предприятиями концерна «Беллесбумпром» и Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь. Эффективная работа субъектов хозяйствования обоих ведомств во многом зависит от сложившейся системы кооперативных взаимоотношений в организационном, экономическом, технико-технологическом, инновационно-инвестиционном и других направлениях.

Вопросы кооперации между вышеназванными структурами учеными и практическим работниками поднимаются давно вплоть до предложений по их объединению и организации на их базе Министерства лесной и деревообрабатывающей промышленности. Тем более что в Беларуси имеется исторический опыт системного развития лесного хозяйства, лесной промышленности, торговли. В 1924 г. был образован трест «Государственное объединение лесной, экспортной и деревообрабатывающей промышленности БССР», а в 1925 г. принят первый пятилетний план развития лесного хозяйства [1]. Применительно к данному этапу, в соответствии с изменившимися условиями хозяйствования внутри страны и с учетом мирового опыта лесопромышленный комплекс может эффективно развиваться по всем направлениям деятельности в тесной кооперации и интеграции всех звеньев ЛПК и на этой основе успешно решать экономические, экологические и социальные задачи.

Одна из основных функций кооперации — ориентация участников кооперативного объединения на высокие общие конечные результаты, доведение менее эффективных субъектов хозяйствования до среднего и более высокого уровней развития в экономическом, организационном, экологическом и других направлениях. Объективная потребность развития процессов кооперации обусловлена разным уровнем развития субъектов хозяйствования, входящих в Министерство лесного хозяйства и предприятий концерна «Беллесбумпром». Так, в 2011 г. производительность труда одного работающего в системе лесного хозяйства составила 34,2 млн руб. (выручка от реализации продукции, работ, услуг всех организаций лесного хозяйства составила 1268,6 млрд руб., а на 01.01.2012 г в отрасли работало 37,1 тыс. чел.). В целом по концерну за 2011 г. получена выручка в сумме 7030,6 млрд руб., а численность работающих в этот период — 38,3 тыс. чел. Следовательно, производительность труда одного работающего в системе концерна «Беллесбумпром» составила в 2011 г. 183,6 млн руб., что выше, чем в организациях лесного хозяйства, в 5,4 раза. Из приведенных данных следует вывод о потребности развития процессов кооперации между предприятиями концерна и Минлесхоза, формирующими лесопромышленный комплекс Беларуси, и на этой основе повышения экономической эффективности лесохозяйственных предприятий и организаций [2].

Устойчивость функционирования на рынке любой кооперативной структуры зависит от системы факторов, главным из которых выступает экономический интерес в высоких общих конечных результатах и личная заинтересованность каждого участника в их достижении. Проведенные исследования показывают, что более динамично развиваются экономические структуры, сочетающие в себе производство сырья, его переработку и реализацию готовой продукции, т. е. функционирующие на принципах кооперации. С учетом складывающейся экономической ситуации и потребностей производства широкого ассортимента продукции с высокой добавленной стоимостью предлагаем в каждом регионе провести научные исследования на предмет

формирования лесопромышленных компаний. Данные кооперативные структуры должны включать в себя субъекты хозяйствования по воспроизводству и защите лесов, заготовке древесины и других ресурсов леса, комплексной переработке древесного сырья и реализации готовой продукции. Неотъемлемой частью лесопромышленных компаний являются центры по управлению и координации действий участников на уровне районов, областей и государства.

Формирование данных кооперативных структур позволит увеличить реализацию продукции с высокой добавленной стоимостью, минимизировать продажу круглых необработанных лесоматериалов, объемы реализации которых в настоящее время существенные. Например, на биржевых торгах в 2010 г. их было реализовано 2351,9 тыс. м^3, а в 2011 г — 2512,1 тыс. м^3.

Появится возможность перехода всех предприятий Министерства лесного хозяйства на самоокупаемость и самофинансирование. Создание лесопромышленных компаний будет способствовать концентрации финансовых средств с целью их последующего использования на приоритетных направлениях (преимущественно на комплексную переработку всего древесного сырья и других ресурсов леса) в интересах субъектов хозяйствования двух ведомств и отечественной экономики в целом.

Совместная скоординированная работа субъектов хозяйствования открывает большие возможности в рациональном использовании всех видов ресурсов, и экологических, в частности, потенциальные возможности которых в повышении социально-экономической эффективности регионов и государства в целом практически неисчерпаемы.

Литература

1. Воробьев, И. П. Кооперация и конкуренция / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, Т. И. Ленская. — Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. — 267 с.

2. Итоги года // Лесное и охотничье хозяйство. — № 1. — 2012. — С. 2–5.

Материал поступил в редакцию 11.11.2012

Формирование внутри- и межотраслевых лесопромышленных структур

Сидорова Елена Ивановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятиях Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье авторами обосновывается объективная потребность перехода от внутрипроизводственной и межотраслевой кооперации к формированию разноуровневых лесопромышленных компаний, в которых бы организационно, экономически, технически, технологически были бы взаимосвязаны и взаимообусловлены процессы выращивания, переработки и реализации широкого ассортимента продукции с высокой добавленной стоимостью.

The authors of the article ground the objective need in shifting from the intraproductive and interbranch cooperation to forming the multi-level timber companies where the processes of cultivation, processing and selling a wide assortment of products with high added value would be interrelated organizationally, economically, and technically.

Одна из важнейших задач государства на современном этапе — трансформация лесопромышленного комплекса в социально-эколого-экономическую систему, функционирующую на принципах непрерывности, неистощительности, рациональности, устойчивости, самоокупаемости, самофинансирования и самоинвестировния.

Значимость леса и продукции его переработки в экологическом, экономическом и социальном направлениях имеет непреходящее значение. Лес — это источник чистого воздуха, разнообразных биологических ресурсов, места обитания диких зверей и птиц, естественный регулятор водного баланса и климата, обладает защитными, рекреационными и многими другими полезными свойствами. Из древесного сырья путем ее комплексной (химической, механической, химико-механической) переработки можно получить более 20 тыс. видов продукции с высокой добавленной стоимостью.

Лесопромышленный комплекс на данном этапе развития представляет многофункциональную систему организационно, экономически, технологически взаимосвязанных производств, обеспечивающих задачи воспроизводства, охраны, защиты лесов, заготовки и вывозки древесины, переработки древесного сырья и отходов, второстепенных лесных ресурсов и продуктов побочного лесопользования (соков, дикорастущих плодов, лекарственных растений, ягод, грибов, орехов, меда и других видов пищевого и технического сырья).

В организационно-производственном плане субъекты, входящие в состав Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь, формируют многоуровневую систему хозяйствования. На период проведения исследований в ведении Минлесхоза числилось 113 организаций, имеющих статус юридического лица, в том числе: государственных лесохозяйственных учреждений (лесхозов) — 95, государственных производственных лесохозяйственных объединений (ГПЛХО) — 6, государственных учреждений — 4, унитарных предприятий — 8 (из них два предприятия периодических печатных изданий — «Белорусская лесная газета» и журнал «Лесное и охотничье хозяйство»).

В отрасли работает 37,1 тыс. чел, в том числе руководителей — 113 чел., руководящих работников — 4,8 тыс. чел., специалистов — 14,3 тыс. чел. (из них лесников — 9,2 тыс. чел.), других служащих — 160 чел, рабочих — 17,7 тыс. чел.

Площадь лесного фонда, находящегося в ведении Минлесхоза, по состоянию на 1 января 2012 г. составила 8088,4 тыс. га, в том числе покрытая лесом — 7001,0 тыс. га. По государственным производственным лесохозяйственным объединениям лесной фонд, находящийся в ведении Министерства лесного хозяйства, распределяется следующим образом (см. табл. 1).

Из приведенных в табл. 1 данных следует, что Беларусь располагает серьезным потенциалом лесных ресурсов, при рациональном использовании которых имеется возможность постоянного

Таблица 1 — Распределение лесного фонда по ГПЛХО

Наименование ГПЛХО	Общая площадь земель лесного фонда, тыс. га	в т. ч. покрытые лесом земли	Количество			
			лесхозов	лесничеств	мастерских участков	обходов
Брестское	1277,6	1067,3	14	128	346	1594
Витебское	1423,9	1221,1	17	132	442	1540
Гомельское	1807,3	1545,4	21	178	471	1967
Гродненское	907,9	807,9	11	97	289	1233
Минское	1471,9	1324,3	19	164	450	2176
Могилевское	1199,8	1035,0	13	118	381	1685
Итого	8088,4	7001,0	95	817	2379	10 195

повышения эффективности экономики государства. В данном направлении субъектами хозяйствования, входящими в систему Министерства лесного хозяйства, проводится постоянная многоплановая работа по устойчивому развитию и качественному состоянию лесного фонда республики. Суть приоритетных направлений деятельности состоит в следующем.

Лесная сертификация. Лесная сертификация в Беларуси ведется в соответствии с требованиями международной схемы Лесного попечительского совета (FSC) и в рамках Системы лесной сертификации Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь, признанной Общеевропейским советом по лесной сертификации (PEFC).

С учетом требований международной схемы Лесного попечительского совета (FSC) по состоянию на 1 января 2012 г. сертифицировано 32 лесхоза, или 3,8 млн га лесного фонда (более 47 % всего лесного фонда Министерства лесного хозяйства). Работы в данном направлении продолжаются. В 2012 г. сертификаты получили еще 20 лесхозов, которые прошли процедуру сертификации в 2011 г. Таким образом, в 2012 г. сертификатом FSC стали обладать 67 лесхозов.

В 2011 г. Совет PEFC большинством голосов признал Систему лесной сертификации Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь соответствующей требованиям PEFC в части сертификации лесной продукции и продуктов ее переработки по признаку происхождения.

На 1 января 2012 г. по схеме PEFC сертифицированы системы лесоуправления и лесопользования 89 лесхозов Министерства лесного хозяйства на площади 7,52 млн га лесного фонда, а сертификаты на продукцию будут выданы лесхозам в 2012–2013 гг.

Лесоустройство. По результатам проведенного РУП «Белгослес» мониторинга лесов отмечается существенное улучшение состояния лесов по признаку дефолиации. По всем древесным породам наблюдается увеличение «здоровых» деревьев (без признаков ослабления) с одновременным сокращением доли сильно ослабленных и усыхающих деревьев. Наиболее существенное улучшение состояния отмечено у деревьев дуба. Доля «здоровых» деревьев по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 6,5 %, а удельный вес «поврежденных» (сильно ослабленных и усыхающих) деревьев сократился на 2.3 %, В целом состояние лесов Республики Беларусь остается достаточно стабильным.

Питомническое хозяйство. В лесных питомниках отрасли выращивается более 200 видов и форм древесно-кустарниковой растительности, в том числе используемых для озеленения и благоустройства населенных пунктов.

В 2011 г. в питомниках отрасли выращено более 289 млн шт. стандартного посадочного материала, в том числе: сосны — 190,233 млн шт., ели — 75,908 млн шт. Селекционный посадочный материал из общего объема составляет 16,8 % (48,6 млн шт.).

Имеющееся количество стандартных сеянцев и саженцев в полном объеме обеспечивает потребность лесхозов отрасли в посадочном материале для лесокультурных работ 2012 г.

Доход от реализации продукции и услуг питомнического хозяйства составил 9,6 млрд руб., в том числе от экспорта — 4,5 млрд руб.

Лесовосстановление и лесоразведение. За 2011 г. работы по лесовосстановлению и лесоразведению проведены на площади 27,2 тыс. га, в том числе лесовосстановление составило 25,9 тыс. га и лесоразведение — 1,3 тыс. га.

При проведении реконструкции малоценных лесных насаждений лесокультурными методами выполнена посадка 4,15 тыс. га молодых лесов.

Удельный вес лесных культур, созданных селекционным материалом, к уровню 2010 г. увели-

чен на 9,3 % (на 1546 га), при этом проведены посевы и посадка леса на площади 7788 га. В 2011 г. заложено 315,3 га энергетических плантаций быстрорастущих древесных пород.

Охрана леса. В результате принимаемых мер в лесном фонде Минлесхоза не допущено чрезвычайных ситуаций природного характера (лесной пожар свыше 5 га). В лесах Минлесхоза в пожароопасном сезоне 2011 г. произошло 366 случаев возгораний на общей площади 115,6 га. В сравнении с 2010 г. количество случаев возникновения лесных пожаров снизилось в 1,4 раза, а площадь возгораний в лесном фонде уменьшилась в 3,2 раза. В структуре произошедших пожаров 94,4 % составляют низовые, 2,1 % — верховые, 3,4 % — нелесные и 0,1 % — подземные.

Затраты на охрану лесов от пожаров в 2011 г. составили свыше 6,5 млрд руб.

На 1 января 2012 г. численность государственной лесной охраны Минлесхоза составляет 13850 чел. (90 % от штатной численности). Из них 9334 лесников и егерей (90 %), 2164 мастера леса (90 %), 778 помощников лесничих (95 %), 791 лесничий (97 %).

Защита лесов от вредителей и болезней. Площадь очагов вредителей и болезней леса в 2011 г. составила 206,2 тыс. га или 2,5 % от общей площади лесного фонда Минлесхоза. В лесном фонде возникли очаги массового размножения вредителей леса на общей площади 71,3 тыс. га, в том числе в хвойных насаждениях — 63,3 тыс. га, лиственных — 7,9 тыс. га.

В 2011 г. площадь очагов болезней леса к уровню 2010 г. сократилась на 4 тыс. га и составила 150,4 тыс. га, или 73 % от общей площади очагов. Гибель лесов в сравнении с 2010 г. уменьшилась на 2098 га (19 %) и составила 9199 га.

В результате воздействия ураганных и шквалистых ветров в 2011 г повреждены леса (ветровалы, буреломы, снеголомы) на общей площади 25,83 тыс. га с запасом 1,56 млн м^3. Проведение сплошных санитарных рубок потребовалось на площади 4,94 тыс. га и 1,2 млн м^3, выборочных — 20,8 тыс. га и 0,34 млн м^3.

Лесное хозяйство в зонах радиоактивного загрязнения. В 2011 г. в целях уточнения радиационной обстановки проведено радиационное обследование земель лесного фонда на площади 178,9 тыс. га. В результате обследования площадь земель лесного фонда в зонах радиоактивного загрязнения в подчиненных Минлесхозу организациях сократилась на 25,4 тыс. га (1,6 % по сравнению с 2010 г.) и на 1 января 2012 г. составляет 1,544 млн га, или 19,2 % от общей площади подведомственных лесов.

Побочное лесопользование. В 2011 г. увеличился объем заготовки продукции побочного лесопользования в натуральном выражении. Так, березового сока заготовлено в 1,5 раза больше, чем в 2010 г. и наибольшее количество за период 2006–2010 гг. — 25,2 тыс. т. Меда товарного в 2011 г. получено в объеме 61,3 т, что в 1,3 раза выше уровня 2010 г. (45,3 т). В целях дальнейшего увеличения объема производства меда разработана Программа развития пчеловодства в организациях Минлесхоза на 2011–2015 гг.

Охотхозяйственная деятельность. Благодаря биотехническим мероприятиям в охотугодьях возросла численность основных видов охотничьих животных. Так, в 2011 г. в лесоохотничьих хозяйствах Минлесхоза численность лося составила 6540 особей, оленя — 3020 особей, косули — 19 800 особей, кабана — 19 600 особей.

В соответствии с Программой строительства и реконструкции охотничьих комплексов Минлесхоза на 2011–2013 гг., в 2011 г. ведено в эксплуатацию 6 новых и 6 реконструированных охотничьих комплексов.

Доходы от охотхозяйственной деятельности по Минлесхозу в 2011 г. составили 13518 млн руб. (план 7612 млн руб.). Иностранный охотничий туризм принес организациям Минлесхоза 5082 млн руб. (план 2581 млн руб.). Доходы от эксплуатации охотничьих комплексов в 2011 г. составили 2767 млн руб. (план 1935 млн руб.).

Лесозаготовительная деятельность. Освоение расчетной лесосеки составило 7,339 млн м^3 (88,6 % от размера расчетной лесосеки 2011 г.).

За 2011 г. в системе Минлесхоза из всех видов рубок заготовлено 9,616 млн м^3 ликвидной древесины. В том числе из рубок главного пользования — 2,881 млн м^3, рубок промежуточного пользования — 4,627 млн м^3 и прочих рубок — 2,108 млн м^3. Наибольшее превышение фактических объемов заготовки древесины над плановыми значениями достигнуто Минским (115,1 %) и Могилевским (114,8 %) ГПЛХО.

Вывозка древесины предприятиями Минлесхоза составила 6,744 млн м^3.

Реализация круглых лесоматериалов на внутреннем рынке. Реализация древесины в заготовленном виде осуществлялась в двух формах: на биржевых торгах и по гражданско-правовым договорам вне биржевых торгов.

В 2011 г. на внутреннем рынке реализовано 6,232 млн м^3 лесоматериалов круглых (103 % к аналогичному периоду 2010 г.).

Таблица 2 — Таксы на древесину сосны, лиственницы по рубкам главного пользования, отпускаемую на корню в 2012 г., руб. за 1 плотный м³

Разряд такс	Деловая древесина (без коры)			Деловая древесина в коре
	крупная	средняя	мелкая	
1	122 060	70 300	31 190	660
2	107 070	61 660	27 360	580
3	88 870	51 180	22 710	480
4	68 530	39 470	15 510	370
5	44 970	25 900	11 490	250

Техническое перевооружение. Организациями Минлесхоза в 2011 г. приобретено 24 харвестера, 45 форвардеров, 51 сортиментовоз, 83 машины погрузочно-транспортные и прочая лесозаготовительная техника на сумму 134 млрд руб.

На начало 2012 г. в организациях Минлесхоза насчитывается 69 харвестеров, 130 форвардеров, 405 сортиментовозов, 929 машин погрузочно-транспортных и др. техника.

В 2011 г.объем заготовки древесины харвестерами составил 1,230 млн м³ (13 % от общего объема заготовки древесины по всем видам рубок).

Инвестиции. В 2011 г. в рамках реализации Инвестиционной программы Минлесхоза привлечено инвестиций в основной капитал на сумму 336,981 млрд руб. при плане 245,1 млрд руб. Объем иностранных инвестиций составил 75,445 млрд руб.

Строительство. В 2011 г. в отрасли введено в эксплуатацию 50 жилых домов (квартир), а в рамках реализации Программы строительства и реконструкции административных зданий и хозяйственных построек лесничеств, лесхозов и пожарно-химических станций на 2010–2013 гг. — еще 70 объектов [1].

Подводя итог осуществляемой многоплановой деятельности и достигнутому по всем направлениям уровню развития, правомерно сделать вывод, что лесное хозяйство имеет все возможности работать на принципах самофинансирования и самоинвестирования. Но это не так. Отрасль до настоящего времени дотируется из государственного бюджета. Так, объем государственного финансирования в 2011 г. составил 403,9 млрд руб., в том числе на ведение лесного хозяйства израсходовано 364,3 млрд руб., капитальные вложения составили 14,7 млрд руб., инновационный фонд 21,7 млрд руб. и др.

В системе факторов, препятствующих переходу лесного хозяйства на самоокупаемость и самофинансирование, выступает несовершенная система ценообразования на древесное сырье, выращиваемое лесохозяйственными предприятиями. Например, таксовые цены на сосну крупную по рубкам главного пользования по первому разряду такс на 2012 г. определены в размере 122,060 тыс. руб., среднюю — 70,3 тыс. руб., мелкую — 31,19 тыс. руб., а в коре — 660 руб. По пятому разряду такс один плотный кубический метр сосны крупной оценивается в 86,3 тыс. руб., средней — 49,7 тыс. руб., мелкой — 18,7 тыс. руб., а в коре — 250 руб. (см. табл. 2).

Ясно, что такие цены при самом высоком уровне хозяйствования не могут возместить затраты на выращивание, охрану и защиту леса, о чем свидетельствует большие объемы государственной поддержки предприятий лесной отрасли. При этом деление таксовых цен на разряды содержит большие возможности для нарушения лесного законодательства. Например, разница таксовой цены сосны крупной по первому и пятому разрядам составляет 77 тыс. руб., средней — 44,4 тыс. руб., мелкой — 19,7 тыс. руб., в коре — 410 руб. Такая же ситуация с таксовыми ценами сложилась и по твердо- и мягколиственным породам. Так, разница в цене на дуб, ясень, клен крупной древесины составляет 266,5 тыс. руб.

Оценка соотношения таксовых цен на крупную, среднюю и мелкую древесину также указывает на потребность их совершенствования. Например, таксовая цена 1 м³ сосны средней крупности составляет 58 %, а мелкой — лишь 26 % от цены 1 м³ крупной сосны. Такое положение не мотивирует бережное отношение предприятий и населения к древостоям мелкой и средней крупности. Считаем целесообразным ценовую разницу на древесину по крупности независимо от породного состава установить в среднем диапазоне 15 %, т. е. цена крупной древесины должна быть выше на 15 % цены средней, соответственно мелкой — на 15 % меньше цены средней по крупности древесины. Такой подход к соотношению цен позволит повысить удельный вес спелого леса (который составляет на данный период 3–5 %) за счет рационального отношения к молоднякам и приспевающим древостоям.

Таблица 3 — Рекомендуемые расчетные цены на древесину основных пород по рубкам главного пользования, отпускаемую на корню, руб. за 1 плотный м³

Порода древесины	Рекомендуемая расчетная цена, руб.	Действующая максимальная таксовая цена по первому разряду, руб.	Средняя цена на биржевых торгах, руб.
Хвойные породы	228 060	122 060	171 800
Мягколиственные породы	211 540	40 300	201 800
Твердолиственные породы	497 770	421 980	774 500

Сложившееся положение с системой ценообразования на древесину определяет объективную потребность отказа от таксовых цен и разрядов и перехода на единые цены на древесное сырье с сохранением дифференциации по породам и крупности.

Переход на единые цены позволит минимизировать нарушения лесного законодательства, которые имеют место в настоящее время, в частности, и при отпуске древесины на корню, в связи с тем, что диапазон такс существенный. В 2011 г. проведено 11346 проверок, при которых выявлено 959 случаев различных нарушений. В результате сумма взысканных штрафов составила 293,6 млн руб.

Проблема заключается в том, какой уровень цен на древесину считать более приемлемым. Учеными-экономистами предлагаются разные варианты. Но все они, как правило, не возмещают затрат на воспроизводство, защиту и охрану леса, о чем свидетельствует предлагаемый уровень таксовых цен на древесное сырье.

Согласно результатам проведенных исследований считаем целесообразным, что цены на древесину на корню следует рассматривать в системе «древесное сырье — сырые пиломатериалы». При этом удельный вес организаций лесного хозяйства и предприятий переработки в конечной цене необходимо определять с учетом затрат каждого участника. Максимальное количество затрат в данный период (примерно 70–75 %) несут лесохозяйственные предприятия (воспроизводство, охрана и защита леса) и 25–30 % приходится на заготовку и производство пиломатериалов. Предлагаем формирование цены на древесное сырье и пиломатериалы осуществлять на основе «ценовых коридоров», адекватных затратам каждого из участников. Так, лесохозяйственным предприятиям — 70–75 %, а производящим пиломатериалы — 25–30 % от складывающейся конечной цены.

Цена пиломатериалов объективно определяется на бирже на основе спроса и предложения. Средняя цена по Минлесхозу 1 м³ пиломатериалов хвойных пород составляет 368,1 тыс. руб. (обрезных — 443,7 тыс. руб., необрезных — 325,8 тыс. руб.), мягколиственных — 314,8 тыс. руб. (обрезных — 371,4 тыс. руб., необрезных — 302,2 тыс. руб.), твердолиственных — 784,7 тыс. руб. (обрезных — 965,5 тыс. руб., необрезных — 711,1 тыс. руб.). Беря за основу цену на необрезные пиломатериалы и зная удельный вес затрат лесохозяйственных предприятий в конечной цене, определяем цену на древесное сырье. Покажем это на примере формирования цены древесины на корню сосны и лиственницы. Например, удельный вес затрат на их воспроизводство, охрану и защиту составляет 70 %, следовательно, цена одного плотного кубического метра древесины сосны (лиственницы) должна составлять 228,06 тыс. руб. (325,8 тыс. руб. · 70 % / 100 %), что выше таксовой цены на крупную древесину по первому разряду почти в 1,9 раза.

В табл. 3 представлены рекомендуемые расчетные цены на древесину различных пород на корню по рубкам главного пользования.

Из приведенных в табл. 3 данных следует, что рекомендуемые расчетные цены на древесину правомерны, о чем свидетельствуют складывающиеся цены на биржевых торгах.

Переход на рекомендуемые расчетные цены при достигнутых объемах заготовки древесного сырья (9 976 500 м³) обеспечит самоокупаемость и самофинансирование отрасли. Так, при средневзвешенной расчетной цене 1 м³ обезличенной древесины 198,2 тыс. руб. выручка составит 1977,3 млрд руб., которая превышает расходы на ведение лесного хозяйства, сложившиеся в 2011 г. в размере 1014,1 млрд руб., на 963,2 млрд руб. (1977,3 — 1014,1 = 963,2).

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о положительной тенденции стремления лесохозяйственных предприятий к организации собственной переработки древесного сырья.

В данный период в системе Минлесхоза деревообрабатывающую деятельность ведет 71 производство. В 2011 г. деревообрабатывающие цеха отрасли переработали 1,46 млн м³ древесины, что составляет 15,2 % от объема заготовленной древесины по всем видам рубок.

Рис. 1 — Предлагаемая структурная модель Республиканской лесопромышленной компании

Выпущено 482,7 тыс. м³ пилопродукции (119,6 % к 2010 г.), в том числе 468,3 тыс. м³ пиломатериалов, (119,5 % к объему 2010 г.). Объем выпуска высушенной продукции по сравнению с предыдущим годом увеличился на 11,7 тыс. м³ и составил 45,7 тыс. м³ (134,4 %).

По итогам работы за 2011 г. предприятиями отрасли поставлено на экспорт лесопродукции и оказано услуг на общую сумму 133,2 млн долл., из них лесопродукции — на 131,8 млн долл., услуг — 1,4 млн долл. Положительное внешнеторговое сальдо составило 119,7 млн долл.

В 2011 г. отгружено на экспорт лесоматериалов круглых в объеме 1,8 млн м³, пилопродукции — 155 тыс. м³, что в 11,6 раза меньше объема необработанных лесоматериалов. В структуре экспорта лесопродукции предприятий отрасли в стоимостном выражении балансовая древесина занимает 57,8 %, пилопродукция — 19,9 %. Это свидетельствует о потребности выхода на внутренний и внешний рынки не с сырьем, а с широким ассортиментом продуктов переработки. Сырье древесное технологическое составляет 14,2 %, оцилиндрованная и окоренная древесина — 3 %, пиловочник мягколиственных пород — 1 % и щепа — 1 %. По итогам 2011 г. в структуре экспорта удельный вес реализации круглых лесоматериалов снизился на 5 %, пилопродукции — увеличился на 4 %, окорки, оцилиндровки — на 1 %.

Больше всего за 2011 г. поставили на экспорт лесопродукции и оказали услуг Осиповичский опытный — 3,45 млн долл., Столбцовский опытный — 2,96 млн долл., Гродненский — 2,79 млн долл., Кличевский — 2,75 млн долл., Стародорожский опытный — 2,6 млн долл., Бобруйский — 2,52 млн долл., Щучинский — 2,35 млн долл., Островецкий — 2,34 млн долл., Скидельский — 2,3 млн долл. и Могилевский лесхоз — 2,26 млн долл.

Оценка сложившегося положения с воспроизводством, охраной, защитой лесов, переработкой древесины, уровнем складывающихся цен на сырье и продукты его переработки определяют объективную потребность перехода от внутрипроизводственной и межотраслевой кооперации к формированию разноуровневых лесопромышленных компаний, в которых бы организационно, экономически, технически, технологически были бы взаимосвязаны и взаимообусловлены процессы выращивания, переработки и реализации широкого ассортимента продукции с высокой добавленной стоимостью.

На рис. 1 представлена предлагаемая структурная модель Республиканской лесопромышленной компании.

Основой лесопромышленной компании являются:

1) субъекты хозяйствования всех форм собственности по воспроизводству, защите и охране лесов;

2) субъекты хозяйствования всех форм собственности по заготовке древесины и других ресурсов леса;

3) субъекты хозяйствования всех форм собственности по комплексной переработке древесины, других ресурсов леса, реализации продуктов переработки;

4) центр по управлению и координации действий участников лесопромышленной компании.

Организационными уровнями выступают: республиканский, областные и районные.

Государственная форма собственности для организации лесопромышленных компаний не является препятствием. В условиях рыночной экономики все субъекты независимо от формы собственности обязаны и должны заниматься коммерческой деятельностью и вести себя на рынках продукции (работ, услуг) адекватно складывающейся экономической среде хозяйствования. Причем государственные субъекты должны играть ведущую роль, быть главными конкурентами и определять поведение всех остальных участников рынка. Термин «государственное предпринимательство» должен стать приоритетным принципом работы всех государственных организаций независимо от направлений деятельности. Следует исходить из объективного положения, что только через производство конкурентоспособной продукции и получение максимально возможных объемов прибыли можно обеспечить устойчивость финансового положения и на этой основе эффективное решение всех вопросов жизнедеятельности коллективов и государства в целом.

Создание лесопромышленной компании преследует решение следующих основных задач:

– объединение капиталов с целью совместного решения перспективных задач;

– проведение структурных преобразований и эффективное управление предприятиями разных форм собственности;

– проведение согласованной инвестиционной, инновационной, маркетинговой и финансово-кредитной политики;

– укрепление позиций участников за счет снижения издержек в технологической цепи «производство — сбыт продукции»;

– эффективное обеспечение потребностей участников в материальном, технико-технологическом обслуживании и других вопросах деятельности.

Лесопромышленная компания будет способствовать минимизации негативных последствий централизованного государственного управления и развитию экономики в соответствии с поставленными государством задачами, а также поддерживать развитие конкуренции на основе многообразия форм собственности и хозяйствования, поскольку предполагается вхождение и наличие в ней не только государственных, но и субъектов других организационно-правовых форм.

Участники компании в целях повышения взаимной экономической заинтересованности в эффективной работе каждого и максимальном общем конечном результате осуществляют перекрестное владение акциями.

Каждое предприятие-участник для реализации принципа самоуправления, самостоятельного распоряжения капиталом предприятия и принятия решений владеет контрольным пакетом акций. Оставшаяся часть акций предприятия по договоренности делится между всеми участниками компании. Возможны и другие варианты распределения акций — продажа акций; добровольный обмен акциями; не исключается и поглощение экономически устойчивыми субъектами хозяйствования более слабых.

Механизм создания лесопромышленной компании включает следующие этапы: инициатива и обоснование организации компании, заключение Министерства лесного хозяйства, концерна «Беллесбумпром», заключение Министерства экономики Республики Беларусь, государственная регистрация уставных документов компании.

Предлагается два варианта взаимоотношений. Согласно первому варианту — совет компании устанавливает минимально приемлемые цены на реализуемую древесину. Цены должны обеспечивать минимальную рентабельность каждому участнику объединения до 10 %. После реализации определяется окончательный доход каждого участника.

Согласно второму варианту участники компании функционируют как единая система, и доход каждого из них формируется по мере реализации конечного продукта без использования промежуточных минимально приемлемых цен. Распределение полученного дохода после уплаты налогов происходит по установленным советом директоров компании пропорциям между участниками (например, по удельному весу реализуемой продукции).

Эффективность любой организационно-управленческой структуры определяется не только ее внешней привлекательностью, но больше внутренним содержанием, ее способностью координировать и настраивать действия всех участников по всем уровням иерархической вертикали на выполнение поставленных целей и задач на основе следующих принципов:

– высокое качество и низкие затраты;

– система бережливого производства на основе всеобщего контроля;

– прочные связи между участниками кооперативной структуры;

– внутренняя диверсификация производства;

– внутренняя согласованная система.

Одним из путей обеспечения действия обозначенных принципов выступает повышение экономической самостоятельности и ответственности персонала за конечные результаты работы подразделений и предприятий в целом. С этой целью предлагаем всем подразделениям основного, обслуживающего и вспомогательного производства иметь в бухгалтерии предприятий субсчета, на которых бы объективно учитывались расходы и доходы.

Это будет способствовать развитию коммерческой деятельности, повышению эффективности производства продукции, работ, услуг через экономический интерес каждого работника. Когда коллектив и каждый в отдельности работник будут искать резервы снижения затрат и увеличения прибыли, тогда будет открыт путь к постоянному совершенствованию организационных, экономических, технико-технологических и других факторов, в совокупности обеспечивающих высокий конечный результат.

Литература

1. Итоги года // Лесное и охотничье хозяйство. — № 1. — 2012. — С. 2–5.

Материал поступил в редакцию 11.01.2013

Ценовой фактор и направления совершенствования лесных отношений в Беларуси

Каштелян Таисия Васильевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры организации производства и экономики недвижимости
Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается роль ценового фактора в лесопользовании и воспроизводстве ресурсов. На основе фактического материала исследуются особенности использования древесного сырья в лесном комплексе Республики Беларусь, выводится «дифференцированный подход в пользу негосударственного сектора», что позволяет определить недостаточную социально-экономическую эффективность лесопромышленного производства и частно-государственного партнерства в отрасли переработки древесного сырья. Обосновывается потребность формирования эффективной среды хозяйствования путем совершенствования экономических форм лесных отношений.

The article discusses the role of the price factor in forest management and resources regeneration. Based on the factual material, the usage of wood raw material in the forest complex of the Republic of Belarus is investigated, the «differential approach in favor of private sector» is derived, which allows to determine the lack of socio-economic efficiency of timber production and public and private partnership in wood processing industry. The need in creating an effective environmental management by improving the economic forms of forest relations is grounded.

Сложившийся в Беларуси характер лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов неразрывно связан с ценовым фактором, который обуславливает имеющиеся социально-экономические проблемы в лесном комплексе — недостаток финансовых средств для осуществления дорожного строительства, инвестирования в новые технологии, низкой окупаемости ассигнований и др. Ведение лесного хозяйства требует бюджетных средств, а инвестиции в лесную промышленность пока не приносят высокой добавленной стоимости. Рентабельность от реализации лесопродукции в 2010–2011 гг. составляла 4–7 %. Тем не менее с помощью государственных субвенций в Беларуси разрабатываются и успешно реализуются программы улучшения лесов, предусматривающие разнообразные мероприятия. К 2015 г. поставлена задача выхода на оптимальную породно-возрастную структуру лесов. Согласно данным государственного учета общая площадь лесного фонда Беларуси составляет 9432,7 тыс. га, в том числе покрытая лесом — 8046 тыс. га. Спелые леса составляют 13 %. В ведении Министерства лесного хозяйства (далее МЛХ) — находится 85,5 % лесфонда [4, 5].

Возрастающий спрос на древесину в качестве топлива [1], химического сырья, а также использование леса для отдыха и других целей заставляет обращать внимание на понятия цен и стоимости. Несмотря на имеющиеся в последние годы положительные сдвиги в лесистости территории Беларуси [5] и улучшения в методах лесовозобновления, для оценки эффективности использования лесных ресурсов применяются показатели: доход с 1 га лесной площади, который связан со съемом древесины с 1 га площади (натуральным показателем, измеряемым в м^3), отдача лесопродукции с единицы лесосырья, рентабельность и др. Следует отметить, что по данным критериям у нас имеется большое отставание от уровня развитых лесопромышленных стран. По Беларуси суммарный объем выпуска лесопродукции на 1 м^3 вывезенной древесины в 2011 г. составил около 80 долларов США, что более чем в 3–10 раз уступает уровню стран с развитой целлюлозно-бумажной промышленностью (Финляндия, Швеция, Австрия). Для лесного хозяйства, как базовой отрасли лесного комплекса, актуальна задача обеспечения соответствующего спросу запаса спелых лесов (пока в Беларуси он далек от

оптимального — более 20 %), т. е. древесины востребованных пород, размеров и качества для промышленности.

Отпуск и реализация древесины в Беларуси осуществляется на корню и в заготовленном виде, по таксовой стоимости и договорным ценам через посредников (на биржевых торгах) и напрямую. Отпуск по таксовой стоимости через собственную сеть лесхозов и других организаций — главный источник решения социальных задач государства. Он обеспечивает систему строительства жилья на селе, топливоснабжающих организаций и др. Экспорт как наиболее важная составляющая продаж в современных условиях производится главным образом с помощью предприятий-спецэкспортеров на биржевых торгах только по древесине в заготовленном виде. На внутреннем рынке реализация такого сырья осуществляется как через биржу, так и по договорам гражданско-правового характера. В последние годы каждый четвертый кубометр древесины в Беларуси продается по таксовой стоимости (корневой цене), уровень которой невысок. Так, по данным МЛХ при реализации на биржевых торгах по хвойным породам — 61,3, по твердолиственным — 149,67, по мягколиственным — 17,9 тыс. руб. за м^3 [8].

Действующие ныне рыночные подходы к формированию цен в различных странах вызывают много трудностей для их практической реализации в лесном комплексе Беларуси. Особый интерес вызывает увязка сырьевых цен (на древесину на корню и в заготовленном виде) с ценами на конечную продукцию механической и химической переработки — пиломатериалы и др. Для образования цен за лес на корню предлагается использовать формулу Питера Пирса [6, с. 24]:

$$T = \left[S - \left(L \times k \times (1+q) + P + (1+q) \right) \right] / k,$$

где T — попенная плата, руб./м^3; S — цена пиломатериалов на рынке, руб./м^3; L — затраты на лесозаготовки, руб./м^3; k — норма расхода древесного сырья на производство 1 м^3 пиломатериалов; q — норма прибыли на совокупные затраты; P — затраты на лесопиление, руб./м^3.

Однако в отечественной практике такая формула не применяется. Дело в том, что в Беларуси складывается ситуация, согласно которой в основе ценообразования положена политика низких цен на природные ресурсы, не отражающих действительные затраты. Это формирует мнение, что якобы низкие издержки на лес означают низкие издержки общества в целом, что порождает ряд других недостатков в экономическом механизме лесного комплекса. Попенная плата изначально устанавливалась на основе лесохозяйственных затрат по породам с учетом крупности и в зависимости от расстояния вывозки, чтобы обеспечивать равные хозрасчетные возможности предприятиям, эксплуатирующим разнокачественные и разнорасположенные природные ресурсы. От этого зависела заинтересованность в рационализации природопользования. Равные условия обеспечивались только по природным факторам. В то же время экономическая ответственность за принятые решения по улучшению внутренней среды предприятий через активное взаимодействие с внешней снижалась. Экономические интересы потребителей слабо учитывались. Последние же всегда в решающей степени определяют ситуацию на рынке.

В условиях глобализации мировые цены — практический критерий и средство для оценки эффективности произведенных затрат. Конечно, в любом государстве имеется стремление к производству и развитию тех товаров, в которых нуждаются развитые страны. Однако это не исключает возможностей самодостаточного развития на основе собственных (возобновляемых!) ресурсов. Последнее предполагает создание эффективной экономической среды и механизма, включающего регулирование ценовых и финансовых пропорций, мотивирующих развитие экономики в соответствии с национальными приоритетами. Чем выше уровень развития технологий и соответственно экономическое развитие в стране, тем благоприятнее будет складываться соотношение уровней ее национальных затрат с мировыми затратами и ценами. Поправки на природные условия не исключены. Но такие корректирующие рыночные оценки — есть ни что иное, как нормативы общественно допустимых уровней затрат.

Для применения рыночного ценообразования в системе финансово-экономических факторов большую роль играет маркетинг, включающий информацию о состоянии мирового рынка. Использование таких данных по продуктовым позициям лесопродукции во многом позволяет понять, что высокий удельный вес попенной платы в стоимости заготовленной древесины обусловлен развитием логистики поставок, расширением масштабов лесозаготовительного производства и другими факторами, обеспечивающими высокую эффективность. К примеру, в развитых лесопромышленных странах в структуре стоимости производственных цепочек поставок крупного древесного сырья (пиловочника) попенная плата достигает 30–90 % [6, с. 23] (в Беларуси — чуть более 20 %). При этом надо учитывать, что высокий

уровень платы за ресурсы в системе с факторами благоприятной экономической среды, заинтересовывает к применению безотходных технологий переработки, которые позволяют достигать отдачи с 1 м³ вывезенной древесины более 300 евро [9]. При этом можно наблюдать так называемый компенсационный механизм, позволяющий возмещать за счет реализации конечной лесопродукции затраты на лесовосстановление, развитие социальной инфраструктуры и др.

В США в гослесфонде запрещена продажа древесины, если попенная плата не покрывает затрат на воспроизводство лесов. Эти средства представляют собой лесной доход, который обеспечивает финансирование затрат лесного хозяйства. Система эффективных взаимосвязей между лесным хозяйством и лесной промышленностью действует в корпоративных структурах, специализирующихся на поставках древесины в заготовленном виде и перерабатывающих это сырье. Цены на крупную древесину хвойных пород в круглом виде в зависимости от условий поставки составляют 90–150, на пиломатериалы из сосны — от 300 долл. за 1 м³. В Беларуси по отчетным данным 2011 г. средняя цена реализации обрезных пиломатериалов, реализованных на бирже другими лесофондодержателями (кроме МЛХ, концерна и НАН Беларуси) — чуть более 100, а МЛХ — 170 долл. США [8]. Факторы, оказывающие воздействие на различия в уровнях цен на конечную продукцию и ресурсы соответственно — соответствующее различие в уровне оплаты труда и доходов производителей.

Следует констатировать, что уровень доходов и уровень цен на товары — это тесно связанные величины. Исследователи В. А. Волконский и А. И. Кузовкин наряду с политическими, организационными и другими факторами отставания России по уровню цен от развитых стран вводят понятие «цивилизационной ренты», важными источниками которой является «духовное и культурное единство общества, высокооплачиваемый государственный аппарат» и др. [3]. Государственное управление в аспекте формирования эффективной рыночной среды — важнейшая составляющая. Главными моментами должны быть не проблемы насыщения производства дешевыми ресурсами, а урегулирование финансов на основе планомерного движения к притоку пользующихся спросом товаров, обеспечивающих высокую доходность и на этой основе расширенное воспроизводство всех видов ресурсов. По данным статистических исследований за 2011 г. более 700 тыс. самых обеспеченных домохозяйств (20 % генеральной совокупности) Беларуси со среднемесячным расходом 3243 тыс. руб. на строительство и покупку недвижимости потратили 1,6 % от суммы (для сравнения в 2000 г. — 3,1 %). В условиях «сужения» внутреннего потребления продукции переработки очень сложно рассчитывать на высокую доходность производства.

В Беларуси по данным 2011 г. расходы на ведение лесного и охотничьего хозяйства составили более 616,6 млрд бел. руб. Получено средств от ведения лесохозяйственной деятельности 385,5 млрд руб. Таким образом, 37,5 % расходов покрывается за счет бюджетных средств. Наличие бюджетного финансирования — одна из составляющих в управлении лесными землями и ресурсами мировой практики. Отдача от них поступает со значительным разрывом во времени (например, когда лес, созданный с помощью лесных культур, переходит в эксплуатационные насаждения). По положительной динамике в оценке потенциала лесосырьевых ресурсов можно судить о повышении эффективности лесного хозяйства. В противном случае бюджетные субвенции следует рассматривать с точки зрения альтернативы, т. к. они могли быть направлены на другие цели. Однако при этом стоит учитывать и высокую налоговую нагрузку, которую несут наши предприятия.

Как свидетельствуют статистические данные, в целом по республике темпы прироста промышленной заготовки древесного сырья в 2010–2011 гг. составляли 11,1 %, а по виду экономической деятельности «обработка древесины и изделий из нее» — 8,2 %. Субъекты МЛХ за анализируемый период повысили объемы переработки, вместе с тем сократив объемы экспорта леса в круглом виде. У других субъектов (всех остальных, кроме МЛХ), заготовивших древесное сырье самостоятельно или купивших его на бирже, в большинстве своем сложилась обратная ситуация (следует отметить, что указанные организации ежегодно потребляют для собственных нужд в 1,6 и экспортируют необработанной древесины в 2,3 раза больше, чем вся структура МЛХ). Сумма всех уплаченных налогов в Беларуси за 2011 г. (за исключением отчислений социального назначения) по виду экономической деятельности «обработка древесины и изделия из нее» составила около 73 млрд руб., доля концерна «Беллесбумпром» — 25 %. Организации МЛХ за аналогичный период уплатили по всем имеющимся видам деятельности — 96,5 млрд руб.

Лесоэкономические отношения в системе «предприятия — государство» в Республике Бе-

ларусь складываются на основе дифференцированного подхода в пользу негосударственного сектора, от которого в краткосрочном периоде не ожидается высокий уровень использования древесного сырья и соответственно налоговых поступлений. Как показано в таблице, деловая активность субъектов в сфере обработки древесины, направлена на несбалансированное развитие. Так, если в концерне «Беллесбумпром» наблюдается налогообложение, полностью адекватное объемам производства (т. е. удельный вес налогов соответствует удельному весу объемов промышленного производства), то в МЛХ ощущается значительный перевес доли налогов над долей продукции переработки. При этом следует учитывать, что налоговые вычеты по НДС в отношении сырья и материалов в последней структуре используются ограниченно (по древесному сырью они отсутствуют).

Для лесопромышленного комплекса Беларуси характерна ведомственная, субъектная разобщенность. На необходимость налаживания частно-государственного партнерства указывают многие исследователи, в т. ч. лесных отношений [2]. Однако важен не «запланированный» отход от государственной формы собственности, а изменение методов управления с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, предприятий, страны. Не праздным вопросом является: «Что предполагает такое партнерство, на чем оно может базироваться?». Имеются примеры эффективного взаимодействия «частное предприятие — государство», однако формирующиеся отраслевые тенденции сигнализируют, что потенциал его далеко не исчерпан. В лесном комплексе важна стыковка разных экономических механизмов. С одной стороны промышленного сектора (включая частный), где воспроизводство осуществляется за счет собственных средств. С другой стороны государства, представленного не столько своими средствами производства, сколько финансами, воспроизводство которых осуществляется в результате распределения национального дохода и использования природных ресурсов.

В этой связи показателен опыт стран-соседей. В Латвии более половины производства деревообрабатывающей промышленности (как и в Беларуси) представлено пиломатериалами различных толщин, сортов и назначения. Но в государственном акционерном обществе «Леса Латвии» (LVM) рентабельность продаж по всем видам деятельности составляет 33 %, приблизительно такой же обеспечивается вклад (налоговая нагрузка, в процентах от выручки) в бюджет государства и самоуправлений. LVM управляет хозяйством на территории всего 1,59 млн га лесных земель, принадлежащих государству. Главный продукт — лесоматериалы. Развиваются другие виды деятельности: предоставляются охотничьи и рекреационные услуги, производятся селекционные семена и саженцы для восстановления леса. Хвойные леса занимают 68 % территории лесов (такой уровень признан оптимальным для Беларуси [5]). Из них 47 % составляют сосняки, а 21 % — ельники. В среднем в год заготавливается и продается 6–7 млн м^3 ликвидной древесины (для справки: в МЛХ за 2011 г. по всем формам реализации поставлено покупателям 8466,5 тыс. м^3 [4]). Ежегодное строительство лесных дорог за счет средств LVM — порядка 600 км (для сравнения в Беларуси на 5 лет Государственной программой развития лесного хозяйства предусмотрено 611 км [4]). Выручка LVM, приходящаяся на 1 м^3 продаж заготовленной древесины составляет более 30 лат (55 долл. США) [10].

На основании данного опыта представляется, что, для того чтобы белорусский лесной комплекс целенаправленно повышал эффективность производства, следует формировать конкурентные преимущества субъектов независимо от формы собственности на основе согласования интересов лесного хозяйства и промышленности, создавать новый механизм воспроизводства. Для устойчивого развития любой экономической системы, по словам академика П. Г. Никитенко, должен происходить «трансфер производственных отношений, выражаемых категорией «Капитал», в социально-экономическую категорию «Фонды». При этом в свой воспроизводственный стоимостный состав фонды (Ф), кроме денег, рабочей силы и товара, которые характеризуют капитал, должны быть включены стоимость воспроизводства природных ресурсов всего рукотворного накопленного материального и нематериального национального богатства [7, с. 62]. В этой связи показатели распределения продукции по долям, включая доходы бюджета, имеют важное самостоятельное значение.

Спрос на лесные ресурсы зависит от спроса перерабатывающих предприятий. Последние через выпуск и реализацию конечной продукции влияют на сырьевые цены. В лесном комплексе Беларуси за последние годы проведен ряд мер, способствующих повышению спроса на малоценное древесное сырье [1]. Следует отметить, что

Таблица 1 — Объемы промышленного производства, уплаченные налоги в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в 2010 г.

Наименование отрасли, организаций	Объем промышленного производства, млрд руб.	Уплаченные налоги (без отчислений на социальные нужды), млрд руб.	Удельный вес в отрасли, %	
			по объемам	по налогам
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6910,0	204,8	100	100
Концерн «Беллесбумпром»	2668,1	90,6	38,6	44,2
МЛХ	636,1	55,1	9,2	26,9

предпосылки для широкого спроса на крупное сырье (пиловочник) созданы давно. Более половины деловой древесины (58,2 %) направляется на производство пиломатериалов, выпуск которых осуществляют более 2,5 тыс. организаций. Следовательно, цены на пиломатериалы формируются в достаточно конкурентной среде. Однако эффективность последней в лесном комплексе приобретает свое особое значение, т. к. связана с производством, основанным на использовании природных ресурсов. Наличие связи между производством сырья и его воспроизводством не должно сводиться только к процессу формирования затрат лесного хозяйства на базе имеющегося уровня хозяйствования. Существует и обратное влияние. Известно, что общее удорожание стоимости добычи сырья побуждает обладателей запасов дефицитного ресурса, осваивать более удаленные, находящиеся в худших условиях территории, что влечет удорожание стоимости. Поэтому цены мировых товарных рынков могут и должны использоваться для воздействия на национальное производство. В условиях отечественного лесного комплекса эта задача должна быть поставлена как интеграционная, предусматривающая консолидацию лесного хозяйства, заготовительной и перерабатывающей промышленности посредством единой структурной и инвестиционной политики.

Одним из возможных ориентиров в определении доли затрат на лесовосстановление и в целом на лесное хозяйство в цене заготовленного леса и продуктов переработки могут являться более или менее устойчивые продуктовые соотношения цен на мировых рынках. Они не только показывают на то, что с позиций единства товарного потока имеется взаимосвязь между производством и потреблением. В любом производственном комплексе имеются сферы, где требуется «подтягивание» к высокотехнологичному уровню, встает проблема сознательного поддержания и увеличения стоимости как результата издержек воспроизводства. Поэтому основными принципами, на основе которых должна формироваться корневая цена должны стать: 1) величина платы за ресурс должна быть достаточно высокой, чтобы стимулировать снижение ресурсоемкости производства; 2) способы изъятия платы за природные ресурсы и экологических налогов должны быть адекватны величине и структуре общественно-необходимых затрат на воспроизводство и охрану, но при этом препятствовать перенесению экономической ответственности за использование природных ресурсов в ущерб окружающей среде.

Таким образом, большие возможности повышения эффективности лесного комплекса заложены в ценовом факторе и через него оптимальном изъятии попенной платы (с учетом окупаемости бюджетных ассигнований), использовании формируемых за счет этих средств фондов. Говоря о взаимосвязях в системе мировых цен, необходимо видеть границы возможностей их как фактора внутреннего ценообразования. Важно, чтобы такая информация являлась не только обязательным элементом системы маркетинга, но и организации ценообразующей деятельности. Повышение эффективности лесного комплекса требует пересмотра внутри- и межотраслевых финансовых пропорций, включая взаимоотношения с финансовыми органами. Предлагается включить в отраслевые инструкции по планированию и калькулированию себестоимости лесопродукции критерия воспроизводства лесов, определяемого с учетом состава, объемов и качества выполняемых мероприятий. С его помощью целесообразно определять размеры соответствующего фонда воспроизводства.

Применительно к условиям нашей страны и исследуемого комплекса приближение к уровню мировых цен или тяготение к «закону единой цены» означало бы возможность получения положительных эффектов в благоприятных конъюнктурных условиях, хотя без соответствующей модернизации производства, более глубокой перера-

ботки сырья внутри страны и политики доходов, направленной на повышение спроса осуществить это невозможно. Механизм взаимосвязи между лесным хозяйством и промышленностью должен строиться с учетом материальных стимулов работников этих двух сфер к повышению конечных результатов потребления лесопродукции, как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Важным направлением формирования экономической среды в системе лесного комплекса должна стать оценка технологических взаимосвязей целостной скоординированной работы по принципу вертикально интегрированных структур, реализующих всю цепочку технологических операций: уход за лесом, заготовка древесины, производство конечного продукта и его продажа. В данной системе каждый конкретный участник должен иметь мотивирующую ценовую меру ответственности за весь процесс расширенного воспроизводства природных ресурсов, накопленного материального и нематериального национального богатства.

Литература

1. Биотопливо из древесного сырья: монография / Н. И. Кожухов, В. Д. Никишов, А. С. Федоренчик, А. В. Ледницкий. — М. : ГОУ ВПО МГУЛ, 2010. — 384 с.

2. Валетко, В. В. Проблемы институциональных преобразований в лесном хозяйстве Беларуси / В. В. Валетко, Н. Г. Синяк. — Минск : БГТУ, 2011. — 290 с.

3. Волконский, В. А. Диспаритет цен в России и в мире / В. А. Волконский, А. И. Кузовкин // Проблемы прогнозирования. — 2002. — № 11. — С.24–28.

4. Государственная программа развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг./ утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 03.11.2010 г. № 1626. — Минск, 2010.

5. Лесной кадастр / Министерство лесного хозяйства. Лесоустроительное республиканское унитарное предприятие «Белгослес». // Производственный центр лесосырьевых ресурсов. — Минск, 2011.

6. Матюш, И. Рыночное ценообразование как основа развития лесного комплекса / И. Матюш // Лесное и охотничье хозяйство. — 2004. — № 2. — С.22–24.

7. Никитенко, П. Г. Государственное управление конкурентоспособностью Беларуси в системе международного сообщества: ноосферный подход / П. Г. Никитенко. — Проблемы управления. — 2011. — № 4(41). — С. 61–68.

8. Отчеты об использовании лесосырьевых ресурсов за 2006–2010 гг. / Министерство лесного хозяйства. Лесоустроительное республиканское унитарное предприятие «Белгослес». // Производственный центр лесосырьевых ресурсов.

9. Резанов, В. К. Интегрированная модель системы сбалансированных показателей лесного комплекса (синтез подходов, комплексный анализ, интегральная оценка) / В. К. Резанов, М. В. Шабалина. — Хабаровск : изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2011. — 239 с.

10. Цифры и факты: статистическая информация о LVM. — Латвия. — 2009.

Материал поступил в редакцию 27.11.2012

Формирование коммуникационной политики предприятий мебельной промышленности Республики Беларусь

Ястремская Полина Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Шишло Сергей Валерьевич,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

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

Байгот Ольга Владимировна,
магистр экономических наук (г. Минск, Беларусь)

Рассмотрены особенности формирования коммуникационной политики на предприятиях мебельной промышленности, выделены основные цели, принципы и факторы ее формирования. Определены инструменты коммуникации, проведено их ранжирование в зависимости от коммуникационного эффекта. Выявлены основные проблемы формирования коммуникационной политики в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах на предприятиях мебельной промышленности Беларуси.

The paper deals with the peculatrities of forming the communicational policy in the enterprises of furniture industry; the main aims, principles and factors of its formation are identified. The instruments of communication are defined, its ranking is made depending on the communicational effect. The main problems of forming the communicational policy in the enterprises of furniture industry in short-term, medium-term and long-term periods are revealed.

Введение

Мебельная промышленность является важной частью лесного комплекса Республики Беларусь. В первую очередь это связано с ее потенциалом: наличие квалифицированных кадров, высокой технологической культуры производства мебели, значительный экспортный потенциал данной группы товаров, высокое качество белорусской продукции.

Для дальнейшего развития данных предприятий необходимо продолжать экспансию мебельной продукции на рынки стран СНГ и Евросоюза. Это невозможно осуществить без грамотной коммуникационной политики, направленной на создание бренда мебельных предприятий на данных территориях, формирование лояльности потребителей, повышение узнаваемости белорусской продукции и т. п.

Основная часть

Обобщая различные определения, под коммуникационной политикой предприятия необходимо понимать комплексную систему внешних и внутренних коммуникаций по передаче обращения от производителя к потребителю для удовлетворения совокупных запросов общества и получения экономического эффекта как для фирмы, так и для потребителя [1–4].

<table>
<tr><td colspan="4">Коммуникационная политика предприятий
мебельной промышленности</td></tr>
<tr><td>Сообщение</td><td>Канал коммуникации</td><td>Продавец</td><td>Потребитель</td></tr>
<tr><td>Специфика кодирования</td><td>Формирование креативного мышления</td><td>Взвешенного подхода</td><td>Создания потребительской ценности</td></tr>
<tr><td>Системности</td><td>Взвешенного подхода</td><td>Создания отличительного преимущества</td><td>Полезности</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Синектика</td><td>Создание нового покупателя</td><td>Избирательной концентрации</td><td>«Выбери меня»</td></tr>
<tr><td>Этической коммуникации</td><td colspan="2">Дискретности</td></tr>
<tr><td colspan="4">Системности</td></tr>
<tr><td colspan="4">Учета фактора времени</td></tr>
<tr><td colspan="4">Последовательности</td></tr>
<tr><td colspan="4">Эксклюзивности</td></tr>
<tr><td colspan="4">Соответствия</td></tr>
</table>

Рис. 1 — Методологические принципы формирования коммуникационной политики мебельных предприятий

В настоящее время необходимо переосмысление подхода к организации подготовки производства и коммуникационной политики предприятия, расширению его ассортимента, квалификации персонала и осведомленности потребителей о товарах на рынке, увеличению объема выпуска мебели по индивидуальным заказам. При формировании коммуникационной политики мебельным предприятием следует учитывать то, что один и тот же потребитель не покупает мебель часто, в большинстве случаев это разовая акция: на передний план выходит привлечение покупателя, а уж затем его удержание. Это требует учета ряда методологических принципов (рис. 1).

Важно отметить, что вместе с принципами необходимо учитывать и ряд внутренних и внешних факторов, влияющих на коммуникационную политику. Дж. Росситер и Л. Перси выделяют следующие факторы [5]:

– отрасль или тип рынка, на котором работает предприятие;

– стратегические цели предприятия;

– стратегия продвижения и реализации продукции;

– этапы жизненных циклов рынка (отрасли).

Е. В. Исаенко и А. Г. Васильев в своей работе выделили следующие факторы [6]:

– текущая ситуация во внешней макросреде и непосредственном окружении с целью определения факторов влияния со стороны внешней среды;

– существующий комплекс маркетинговых коммуникаций предприятия.

Данные исследователи не учитывали мнения потребителей и особенностей восприятия ими коммуникации. На базе проведенных авторами исследований были определены факторы, оказывающие непосредственное влияние на формирование и использование коммуникационной политики на мебельных предприятиях Беларуси (рис. 2). Данные факторы целесообразно рассматривать со стороны продавца и потребителя.

Коммуникационные цели производителя призваны формировать определенные психологические установки, которые способствовали бы достижению маркетинговых целей производителя. Достигнутые коммуникационные цели потребителя приведут к экономическому эффекту производителя.

Такие аспекты, как понимание нужд покупателей и способность предоставить нужную услугу, в значительной степени достигаются за счет внутренних факторов коммуникационной политики производителя и постоянных инвестиций в повышение профессионализма сотрудников. Персонал — активная часть политики производителя. Умение персонала донести до потребителя необходимую информацию в грамотной, понятной для покупателей форме, эмоционально и логически выдержанно, обеспечивает значительную долю успеха в проведении коммуникационной политики предприятия.

Рис. 3 — Коммуникационный эффект различных инструментов продвижения

С другой стороны, у потребителя также есть коммуникационные цели, достижение которых направлено как на получение экономического эффекта (снижение затрат поиска информации, снижение издержек приобретения и использования), так и коммуникационных эффектов, связанных с самоидентификацией потребителя, формированием у него положительных эмоций и мотивации в достижении каких-либо личностных целей. Цели времени и использования каналов коммуникации можно рассматривать с точки зрения потребителя и продавца. С точки зрения потребителей, данные цели заключаются в рационализации времени поиска и обработки информации, обеспечения доступности к каналу коммуникации и устранении помех в нем. С точки зрения продавца, цели в области времени и коммуникационных каналов более сложны: рационализация времени прямой и обратной связи, оптимизация охвата аудитории и т. п.

Для формирования эффективной коммуникационной политики используется механизм, который реализуется в следующей последовательности:

– определение целей коммуникационной политики мебельного предприятия;

– анализ составных элементов коммуникации;

– составление сообщения;

– планирование;

– определение коммуникационного и экономического эффектов.

Цели коммуникационной политики включают в себя краткосрочные и долгосрочные. К краткосрочным относят увеличение товарооборота, к долгосрочным — «формирование» будущих потребителей, лояльных к торговой марке предприятия.

Во время реализации второго этапа проводится анализ каналов и средств коммуникации, потребителей, средств коммуникации, анализ рекламных агентств.

Анализ каналов коммуникации, в которых коммуникативный процесс протекает, — чрезвычайно важная задача предприятия. Необходимо учитывать множество факторов, таких, как:

– система распределения информации;

– частота и периодичность прохождения информации по каналу;

– специфика аудитории, использующей данный канал;

– стоимость использования различных элементов коммуникации.

Выбирая средства коммуникации, нужно учитывать их специфические качества. Каждому средству стимулирования — рекламе, личной продаже, стимулированию сбыта и формированию общественного мнения — присущи свои уникальные характеристики, свои виды издержек. Так, например, сравнение коммуникативного эффекта различных средств коммуникации представлено на рис. 3.

Мебельные предприятия должны изучать потребителей и в конечном итоге удовлетворять их потребности для достижения как собственных финансовых и коммуникационных целей, так и целей клиентов. На данных предприятиях должны быть определены и осуществляться меры по поддержанию эффективной связи с потребителями. К методам мониторинга удовлетворенности потребителей можно отнести: непосредственное общение с потребителями; анкетирование; анализ требований потребителей и информации по контрактам; анализ причин претензий потребителей; анализ сообщений в различных средствах информации.

Чтобы успешно реализовать коммуникационную политику, необходимы достаточно квалифицированные специалисты. Если в штате предприятия нет таких сотрудников, встает вопрос о правильном выборе рекламного агентства. Благодаря квалифицированному труду рекламного агентства информация, отправляемая предприятием, доходит до потребителя с меньшим количеством помех. Рекламное агентство представляет собой независимую организацию. Это позволяет быть объективным при планировании реклам-

Рис. 2 — Факторы, оказывающие непосредственное влияние на формирование и использование коммуникационной политики на мебельных предприятиях РБ

ных кампаний. Выбор рекламного агентства приблизит предприятие к поставленным коммуникационным целям. Грамотный выбор рекламного агентства позволяет предприятию повысить эффективность рекламы, оптимизировать бюджет, освободить время, снизить нагрузку на собственный персонал, получить уникальную разработку. Выбор рекламного агентства — стратегически важный фактор в планировании и воплощении в жизнь коммуникационной политики предприятия.

Известны факторы, определяющие предпочтения, отдаваемые мебельными предприятиями при выборе исследовательских фирм и рекламных агентств (в порядке убывания важности): стоимость услуг; сроки выполнения работы; специализация фирмы; имидж агентства (отзывы и рекомендации других предприятий); обслуживание (оказание услуг поддержки); управляемость (возможность воздействия со стороны предприятия).

Составление сообщения — следующий важный блок в механизме формирования коммуникационной политики. Сообщение — идея, ради которой осуществляется коммуникация. Сообщение учитывает особенности восприятия рекламы потребителем. Эффективное рекламное сообщение должно быть актуальным, оригинальным и производить нужное воздействие на потребителя.

Необходимо, чтобы замысел сообщения был понятен как производителю, так и потребителю. Для достижения устойчивого конкурентного преимущества и увеличения ценности компании отличительные преимущества марки, на которые указывает сообщение, должны удовлетворять следующим критериям:

– нести выгоду для потребителей;

– иметь уникальность (воспринимаемые отличия от конкурентов);

– обладать прибыльностью (приносить прибыль предприятию);

– обладать устойчивостью, трудновоспроизводимостью для конкурентов.

Для того чтобы сообщение стало запоминающимся, оно должно отличаться краткостью, ясностью, точностью и непосредственностью. Текст сообщения должен учитывать все специфические характеристики потребителя, включая его культуру и ценности. Ценности потребителя непосредственно влияют на составление сообщения. С помощью шкалы ценностей потребитель структурирует окружающий его мир, ранжируя объекты по критерию ценности (полезности). Поэтому так необходимо проводить анализ потребителей при составлении сообщения. Наряду с текстом, важно эффективно использовать другие приемы составления обращения. Одним из таких приемов служит цветовое решение. Цвет может привлекать, отталкивать, вселять чувство спокойствия и комфорта, может возбуждать и тревожить [7]. Цветовое решение рекламы выбирают исходя из основной рекламно-коммерческой темы. С помощью выбора определенного цвета можно управлять отношением потребителя к рекламе, а, создавая необходимую цветовую среду, можно вызвать у потребителя требуемые эмоции. Цветная реклама воздействует сильнее, чем черно-белая, потому что повышает очевидность достоинств, предлагаемых товаров, заставляет человека эмоционально воспринимать предметы, облегчает узнавание и может благодаря символическому содержанию воздействовать на подсознание.

В составлении сообщения необходимо также использовать техники конструирования сообщения. Они основаны на существующих теоретических представлениях и практических технологиях коммуникаций с потребителем. К ним относятся:

1) *техника отвлечения* — «дымовой завесы». Техника состоит в том, чтобы отвлечь внимание потребителя от важной, но неугодной предприятию информации с помощью другой информации, поданной в максимально сенсационной форме, с созданием отвлекающей эмоциональной доминанты [8];

2) *техника дефрагментации* — «белого шума» (прием «потока сознания»). Состоит в подаче информации единым потоком, так чтобы какую-либо тенденцию уловить довольно сложно, а массовому сознанию — практически невозможно. Максимальным выражением дефрагментации служит прием подачи такого количества новостей, обилия разнородных комментариев, противоречивых мнений без фактов и анализа, оснащения фактов сложными теоретическими выкладками, выступлениями узких специалистов, когда получатель не может произвести сортировку информации;

3) *техника сопоставления* — «исторических аналогий» (прием «ничто не ново под луной»). Состоит в сочетании двух приемов влияния: а) использование необоснованной похвалы, лести аудитории как средства воздействия; б) изыскание возможности использования любых исторических примеров;

4) *техника апеллирования* — «адресации к социуму» (эффект «социального доказательства»; прием «народ против»). Состоит в сообщении к эмоциональной сфере, минуя рациональную, в

частности в использовании одной из самых сильных эмоций — страха или непреувеличенного счастья.

При составлении рекламного сообщения предприятия также используется речевое и языковое манипулирование. Суть языкового манипулирования в рекламе заключается в следующем: рекламная информация подается таким образом, чтобы потребитель на ее основе самостоятельно сделал определенные выводы. Так как потребитель приходит к выводам сам, он автоматически принимает такое знание за свое собственное, следовательно, относится к информации менее критично и с большим доверием.

Представленные техники наиболее точно подходят для составления сообщения мебельным предприятиям. При разработке сообщения возможно сочетание нескольких техник. Благодаря используемым приемам и техникам переданное сообщение от производителя дойдет до потребителя с наименьшими помехами. Результатом такого сообщения будет увеличение прибыли, а также удовлетворение потребителей.

Планирование коммуникационной политики — следующий блок в механизме формирования политики. План коммуникационной политики создается на основе плана маркетинга предприятия. Его цели заключаются в наиболее эффективной реализации функций всех коммуникационных действий предприятия. Общий план коммуникаций позволяет выявить наиболее целесообразные и эффективные сочетания способов осуществления коммуникационных функций, использования средств массовой информации и маркетинговых сообщений.

Реализация коммуникационной деятельности, в частности рекламной, тесно связана с проблемой финансирования, разработкой и использованием бюджета. Планирование бюджета является неотъемлемой частью процесса прогнозирования доходов. Формирование бюджета способствует более четкому определению целей коммуникационной деятельности и разработке программ по их достижению. Разработанный бюджет позволяет более эффективно распределять ресурсы в процессе практической реализации планов, четко определить основных исполнителей. Он же помогает обеспечить контроль не только за расходованием средств на рекламу, но и за эффективностью коммуникационной деятельности в целом. Распределение средств бюджета требует тщательного обдумывания и предварительного обсуждения на всех уровнях предприятия. Расходы на рекламную деятельность являются одним из главных факторов роста объема сбыта производимой продукции и рентабельности предприятия. Основными факторами, определяющими объем планируемого бюджета коммуникационной политики, являются: объем и размеры рынка, специфика рекламируемого товара, круг ответственных лиц, стратегия предприятия, объем рекламных затрат основных конкурентов.

Определение коммуникационного и экономического эффектов является заключительным блоком в механизме формирования и управления коммуникационной политики мебельных предприятий. Одним из главных факторов долгосрочного успеха предприятия, гарантией постоянства сбыта продукции является лояльность потребителей. Лояльность потребителей для мебельных предприятий можно определить как высокую степень доверия потребителя к производителю, вследствие чего тот не учитывает и не принимает во внимание предложения других продавцов. Одной из основ лояльности потребителя является его удовлетворенность, тот позитивный опыт, который получил потребитель в процессе покупки либо потребления товара. Сплоченный и квалифицированный персонал мебельного предприятия должен способствовать появлению данного опыта. Получение прибыли во многом зависит от конкретных людей, от их знаний, компетентности, квалификации, мотивации и способности решать проблемы в кризисных ситуациях.

Одним из коммуникационных эффектов предприятия при проведении грамотного продвижения является узнаваемость товара и ее влияние на покупателя. Необходимо не просто выделяться на фоне товаров-аналогов, необходимо еще прочно закрепиться в памяти потребителя. Существует несколько типов узнаваемости брендов.

1. «*Top of Mind*» — первый бренд, который вспоминается потребителем при упоминании товарной категории. Высокий показатель по этому виду узнаваемости (например, свыше 50 %) говорит о том, что торговая марка является в восприятии потребителей однозначным лидером в своей категории, и уже сама товарная категория у большинства ассоциируется с брендом. К таким относится ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев».

2. *Спонтанная узнаваемость* — бренд называется потребителем в числе прочих названных для указанной товарной категории. Говорит о восприятии потребителями этого бренда как одного из лидеров товарной категории. ООО «Black Red White» является отличным примером данного типа узнаваемости бренда.

3. *Узнаваемость с подсказкой* — потребитель узнает бренд, когда видит или слышит его. При этом для узнаваемости с подсказкой можно рассматривать узнаваемость собственно названия, логотипа, упаковки или самого продукта. Примером данного типа служит ОАО «Минскпроектмебель».

Для повышения показателей узнаваемости бренда необходимо приложить ряд усилий. Чтобы бренд был «на слуху», необходимо инвестировать достаточно большие средства в рекламу. Окупаемость узнаваемости, особенно первого вида, очевидна.

Кроме всего сказанного, необходимо учитывать, что коммуникационная политика современного предприятия должна предусматривать соответствие концепции социально-этичного маркетинга.

Ф. Котлер называет основные цели социально-этичного предприятия: обучение покупателей, повышение уровня их знаний о разумном потреблении; побуждение каких-либо групп населения к социально-полезным действиям; смена нерациональных потребительских привычек на рациональные; изменение устоявшихся взглядов, представлений на более прогрессивные [9]. Для предприятий мебельной промышленности в этом смысле актуальны популяризация выбора экологичной, эргономичной и благотворно влияющей на здоровье мебели («ортопедических» матрасов и т. п.), обучение правилам утилизации мебели.

Все сведения о фирме, которые раскрывают ее положительную роль в решении актуальных социальных проблем и достижении общественных целей, участие предприятий в инициативе «За социальную ответственность бизнеса» и тому подобных, участие и победа в номинации «Социально ответственный брэнд» конкурса «Брэнд года» должны быть донесены до субъектов маркетинговых коммуникаций.

С учетом концепции социально-этичного маркетинга и специфики отрасли, можно сформулировать следующие направления социально полезной деятельности предприятий мебельной промышленности, которые могут быть платформой эффективных маркетинговых коммуникаций.

Первое направление — социальная ответственность по отношению к собственным работникам. Внутренние коммуникации должны обеспечивать формирование высокоразвитой корпоративной культуры, моральное стимулирование высокопроизводительного труда, повышение престижа социально значимых профессий, побуждать работников проявлять инициативу по участию в управленческом процессе. Немаловажно проводить информирование сотрудников о стратегиях предприятия, принимая ответные мнения и пожелания. Задача внутренних коммуникаций — максимально сблизить интересы отдельных работников и организации в целом.

Второе — ответственность перед конечными потребителями, в том числе и косвенными (населением региона, в котором действует предприятие). Основой программы продвижения фирмы может стать развитие производств, которые способствуют формированию рациональной структуры потребления и обеспечивают местное население рабочими местами: инвестирование в производство безвредной и полезной для здоровья продукции (в том числе в малых населенных пунктах, из местного сырья), увеличение доступности товаров для всех слоев населения (расширение ассортимента производимых товаров, в том числе среднего и низкого ценового сегментов, расширение практики скидок, акций по стимулированию сбыта), развитие сферы сопутствующих услуг, в том числе по приему от потребителей отработавших изделий и их частей, дальнейшее развитие процессов сертификации продукции, производства, системы менеджмента качества; кооперация крупных предприятий с субъектами малого и среднего бизнеса, совершенствование систем мониторинга удовлетворенности и приема претензий потребителей.

Третье — благотворительная деятельность и спонсорство, социальный маркетинг: участие в местных социальных и культурных мероприятиях и программах, направленных на укрепление материально-технической базы учреждений образования, здравоохранения и науки, возрождение и развитие национального культурного потенциала. Именно данные действия чаще всего используются для продвижения социально ответственных фирм. При оказании благотворительной помощи необходимо учитывать правила и ограничения, которые устанавливаются соответствующими нормативными актами. Многих хозяйственников отпугивают серьезные ограничения и трудоемкая процедура оформления необходимой отчетности [10].

Четвертое — должное выполнение производителями предписанных законом обязательств перед другими субъектами экономической системы (в том числе посредниками, конкурентами и государством). В системе маркетинговых коммуникаций могут быть задействованы: декларация максимального уровня законности и прозрачно-

сти бизнеса, применения добросовестных методов конкурентной борьбы, а также обеспечение доступности и открытости бизнеса для общественного контроля (организация экскурсий по предприятиям, публикация корпоративных отчетов).

Пятое направление — ответственность перед будущими поколениями за качество окружающей природной среды. Предприятия должны ориентироваться не столько на краткосрочные цели (увеличение прибыли), столько на долгосрочные (повышение качества жизни населения на основе формирования благоприятной среды обитания человека). Сюда относится: переход на эколого-ориентированные технологии, снижение ресурсо- и энергоемкости продукции, использование экологичной упаковки, дальнейшее развитие экологической сертификации производств и продукции, поддержание научных исследований в области экологизации производства, постоянное отслеживание состояния окружающей среды и соответствующая корректировка своего развития. Специфика мебельного производства такова, что структура спроса на исходное сырье может способствовать рационализации породного состава белорусских лесов и оздоровлению природной среды Европы.

С точки зрения эффективности работы по продвижению на рынке предприятиям рекомендуется при выборе направления социально полезной деятельности использовать следующие критерии: степень необходимости, социальная значимость проблемы, ожидаемая конечная польза для адресатов, соответствие планируемых действий имиджу предприятия [11]. Предприятию полезно налаживать систему коммуникаций с органами госуправления, которые хорошо осведомлены о социальных проблемах подведомственного региона, получения информации о проблемах окружающего общества, а также получения содействия при освещении социально полезных действий в СМИ. Современная фирма должна постоянно отслеживать происходящие вокруг нее события, изменение стандартов и ожиданий потребителей и общественности и воспринимать это как повод проявить участие в устойчивом развитии и построения соответствующих маркетинговых коммуникаций.

Планирование коммуникационной политики позволяет мебельному предприятию реализовать свою индивидуальность и эффективно решать важнейшие проблемы. Постановка целей коммуникационной политики определит перспективу предприятия и позволит получить критерии для оценки деятельности. Результаты коммуникационной деятельности оцениваются в зависимости от того, получили ли целевые группы направленные им сообщения, удалось ли привлечь внимание к этим сообщениям, понятен ли смысл сообщения, сохранилось ли сообщение в умах потребителей.

Результатом могут служить и изменения мнения, отношения и поведения со стороны целевой аудитории, вызванные распространением сообщений. Поведение потребителей — реальный показатель грамотного использования механизма коммуникационной деятельности предприятия. Экономический и коммуникационный эффекты в результате деятельности предприятия должны получить обе стороны коммуникаций.

Литература

1. Дойль, П. Маркетинг, менеджмент и стратегии / П. Дойль. — СПб. : Питер, 2003. — 544 с.

2. Бэтси, Э. Т., Имбер, Дж. Словарь маркетинговых терминов / Э. Т. Бэтси, Дж. Имбер. — М. : Инфра М, 2002. — 432 с.

3. Крылова, Г. Д. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: учеб. пособие для вузов / Г. Д. Крылова, М. И. Соколова. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 519 с.

4. Акулич, И. Л. Практикум по маркетингу: учеб. пособие / И. Л. Акулич. — Минск : Высшая школа, 2003. — 412 с.

5. Росситер, Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси. — СПб. : Питер, 2000. — 656 с.

6. Исаенко, Е .В. Организация и планирование рекламной деятельности / Е. В. Исаенко, А. Г. Васильев. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 252 с.

7. Влияние цвета на восприятие в рекламе [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : http://www.alkor-4.ru/design/firmennyy_stil/ vliyanie_cveta/. — Дата доступа : 05.03.2012.

8. Техники и приемы психологического влияния в PR-коммуникациях [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : http://marketing.by/ main/school/ theory/0048192/. — Дата доступа : 28.03.2012.

9. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2002. — 656 с.

10. Герасименко, А. Рискни — помоги ближнему / А. Герасименко // Экон. газ. — 2010. — № 96 (1413), 14 дек. — С. 3.

11. Ольшевский, А. С. Антикризисный PR и консалтинг / А. С. Ольшевский. — СПб. : Питер, 2003. — 450 с.

Материал поступил в редакцию 10.03.2013

Экологизация потребления как способ интернализации внешних эффектов

Михайлова Марина Александровна,
аспирант кафедры экономической теории
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена проблеме внешних эффектов, целью является рассмотрение возможного способа интернализации отрицательных (негативных) внешних эффектов при помощи экологизации потребления. Экологизация потребления означает разумное сокращение потребления, распространение норм экологически правильного потребления, возврат к вещам длительного пользования.

В статье описаны возможности учета экологического фактора в поведении потребителей, а также обоснована необходимость использования экологизации потребления как одного из наиболее эффективных способов интернализации внешних эффектов.

The article is devoted to the problem of externalities; its purpose is to examine the possible ways to internalize the negative external effects with ecologization of consumption. Ecologization of consumption means a reasonable reduction of consuming, distribution of environmentally correct norms of consumption, return to the durable things.

The paper describes the possibilities of taking the environmental factor into account of the consumers' behavior. Also, the necessity of applying the ecologisation of consuming as one of the most effective ways of internalization of outer effects, is grounded.

Введение

До шестидесятых годов XX века проблема внешних эффектов рассматривалась в основном как неспособность рынка в ряде ситуаций, созданных определенными условиями, справиться с эффективным распределением ресурсов. Благодаря исследованиям, проведенным Р. Коузом [10], и опубликованным им в 1960 году в статье «Проблема социальных издержек», данная проблема получила более широкое толкование.

Коуз показал, что существуют такие условия, при которых рынок все-таки способен справиться с рассматриваемой проблемой. Однако требуемые для этого условия далеко не всегда реализуемы на практике. В результате, вопрос о реальной возможности рынка к самостоятельному оптимальному распределению ресурсов и необходимости государственного вмешательства в это распределение продолжает оставаться невыясненным до конца и требует серьезного внимания со стороны научного экономического мира.

Необходимо отметить, что значительный вклад в изучение категории внешних эффектов, помимо Коуза, внесли такие ученые-экономисты, как: А. Маршалл, А. Пигу, Дж. Стиглиц, В. Парето, С. Чен, А. Алчиан, У. Баумоль, А. Низ, Д. Пирс и многие другие. Среди российских и белорусских экономистов, исследовавших данную проблему, можно выделить таких ученых, как: В. С. Арсенов, С. Н. Бобылев, Н. В. Овчинникова, Р. Капелюшников, Е. Э. Васильева, П. С. Лемещенко, О. С. Шимова, Н. К. Соколовский и другие.

В последние годы теория внешних эффектов получает свое развитие и благодаря работам зарубежных ученых: К. Рихтера, А. Эндреса, Э. Вайцзеккера, Э. Ловинса, Л. Ловинс, Ф. Шмидта-Блика, Дж. Саймона, У. Риса, М. Ваккернагеля, Р. Уэтерингса, Й. Опшура, Д. Медоуза, Д. Медоуз, Й. Рандерса, К. Сегерсона, Т. Мисели, Р. Ставинса и др.

Вместе с тем, несмотря на значительные достижения мировой экономической мысли, в теории внешних эффектов до сих пор остается целый ряд мало исследованных аспектов. Среди них можно отметить вопросы, связанные с оценкой экологического ущерба, формированием экономико-правовой базы платного природопользования, возможностями совершенствования системы экологических платежей, исследованием функций экологизации производства и потребления в составе инструментария интернализации, совершенствования институционального инструментария интернализации и другие.

Как известно, внешние эффекты представляют собой не отраженные в рыночных ценах товаров

и услуг воздействия на третьи лица, не участвующие в рыночных сделках [8, с. 125]. Внешние эффекты проявляются в двух основных формах, они бывают положительными и отрицательными. При отрицательном внешнем эффекте возникает перепроизводство товара и перерасход ресурсов [11, с. 3; 14]. При положительном внешнем эффекте — недопроизводство товаров и недовложение ресурсов [4, с. 659; 13, с. 165; 15, с. 207; 16, с. 352].

В статье особое внимание уделено проблеме отрицательных внешних эффектов и возможных путей их снижения, в частности рассматривается экологизация потребления, как один из способов регулирования внешних эффектов.

Основная часть

Существование внешних эффектов характеризуется не только хозяйственной деятельностью, большинство негативных экологических внешних эффектов возникает в процессе потребления, в котором ежедневно участвуют миллиарды людей. В связи с этим в качестве институционального инструмента интернализации вполне правомерно рассматривать экологизацию не только производства, но и потребления.

Экологизация потребления означает разумное сокращение потребления, распространение норм экологически правильного потребления, возврат к вещам длительного пользования [7, с. 45]. Она направлена на создание так называемого «устойчивого стиля жизни» (sustainable lifestyle), провозглашенного еще в 1992 году на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро [17]. В настоящее время устойчивый стиль жизни постепенно получает массовое распространение в нескольких западных странах, таких как: Германия, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия и др.

Активное обсуждение проблемы экологизации потребления началось в последние десятилетия. Объектом пристального внимания при этом стало влияние привычного образа жизни на окружающую среду. Происходящая сегодня переориентация поведения людей в сторону учета экологического фактора в повседневной жизни рассматривается исследователями как результат перемены ценностных ориентаций. Так, в настоящее время можно наблюдать возникновение различных сообществ, цель которых — уменьшение оказываемой на окружающую среду нагрузки, появляющейся в процессе жизнедеятельности людей. Эти сообщества обычно формируются в рамках таких общественных движений, как эколого-философское движение, движение альтернативистов, движение за охрану дикой природы и многих других [5; 6; 9; 19; 20]. В основе создания таких сообществ лежит идея о построении таких отношений человека и окружающей среды, которые явились бы противопоставлением «потребительскому» образу жизни.

Экологизация потребления, является одним из наиболее действенных механизмов сокращения негативных внешних эффектов. Она может производиться по следующим основным направлениям: предпочтение долговечных товаров; совместное использование товаров; предпочтение товаров, не требующих перевозок на большие расстояния; отказ от излишних услуг; минимизация твердых бытовых отходов; предпочтение «экологически чистых» товаров.

Говоря о предпочтении долговечных товаров можно отметить, что чем долговечнее товары, тем в меньших количествах требуется их производить, следовательно, тем ниже процент негативного техногенного воздействие на окружающую среду и тем меньше число экологических экстерналий.

Однако здесь возникают две проблемы. Во-первых, сокращение производства совокупного общественного продукта, вытекающее из ориентации на повышение долговечности товаров, противоречит одной из основных целей государственной макроэкономической политики, заключающейся в стимулировании совокупного спроса. Во-вторых, долговечность конфликтует с современностью, модой, улучшением технических и других характеристик товаров. Таким образом, возникает своего рода противоречие между НТП и модой, с одной стороны, и жизненным циклом продукции, который искусственно сокращается, с другой стороны [6].

Данные противоречия позволяет разрешить концепция продуктивности использования материальных ресурсов, разработанная Ф. Шмидтом-Бликом (Schmidt-Bleek) [18], который ввел в оборот понятие «материалоемкость услуги» (Material Inputs Per Service Unit — MIPS).

Идея Шмидта-Блика заключалась в том, что для потребителя важны не товары как таковые, а услуги, которые они обеспечивают. Например, не автомобиль сам по себе, а возможность преодолеть большие расстояния за короткое время. Показатель MIPS позволяет оценивать количество материалов, которые необходимо «переместить» для предоставления конкретной, четко определенной услуги. Например, сколько руды нужно извлечь и переработать, для того чтобы произвести определенные изделия; сколько единиц транс-

порта нужно использовать и сколько километров проехать для доставки этих изделий потребителю; сколько аналогичных «перемещений» материалов нужно было совершить в предыдущие годы для создания соответствующей инфраструктуры и т. д.

Шмидт-Блик рассуждает об «экологическом рюкзаке», который несет с собой каждый товар. Ему удалось рассчитать показатели, характеризующие соотношение между некоторыми товарами и их «экологическими рюкзаками». Так, например, три миллиарда тонн угля, которые сжигаются ежегодно, несут «рюкзак» «хвостов», который весит не менее 15 млрд тонн, не говоря уже о 10 млрд тонн CO_2, выделяющихся в процессе сжигания угля.

Идеи Шмидта-Блика о глобальных потоках материалов послужили дополнительным аргументом в пользу вывода о том, что одна из наиболее болезненных экологических проблем — проблема утилизации отходов. Управление отходами с использованием технологий «конца трубы» — весьма поверхностное решение. Необходимо исследовать, контролировать и уменьшать потоки материалов [2, с. 315–325]. Физическая стабильность большинства материалов позволяет использовать их снова и снова, при условии, что будет предотвращено их рассеивание. Поэтому, сжигание отходов — это «злейший враг» эффективного использования материалов, так как оно, сопровождается максимальным рассеиванием.

В значительной степени MIPS может быть снижена путем повышения долговечности товаров. Повышение долговечности — одна из наиболее очевидных стратегий по сокращению потерь и повышению продуктивности использования материалов. Для повышения долговечности товаров, не противоречащего озвученной выше цели макроэкономической политики, целесообразно использовать стратегии, разработанные Институтом долговечности изделий, руководимым В. Штаэлем (Stahel) [12]. Наиболее перспективными и реально осуществимыми из них, являются следующие:

– оптимизация конструкции изделия для возможности его обновления (сохранение устойчивой основы изделия и замена только изношенных или вышедших из моды деталей) с целью повышения долговечности;

– совместное использование товаров, позволяющее сократить объем их производства, не уменьшая при этом объем обеспечиваемых ими услуг.

Если первый подход имеет исключительно производственный характер, то второй может быть реализован только в процессе потребления.

В настоящее время стратегия совместного использования товаров уже получила широкое распространение в западных странах. Так, например, в Германии очень популярна практика совместного владения автомобилями, в США — установка автоматических прачечных.

В связи с этим правильная организация совместного использования автомобилей, стиральных машин и других товаров, производство или потребление которых связано со значительным негативным воздействием на окружающую среду, позволит не только интернализировать огромное количество отрицательных экологических экстерналий, но и нисколько не уменьшить при этом полезность, получаемую потребителями.

Таким образом, производя более долговечные изделия, организуя их совместное использование и переходя от рынка товаров к рынку услуг, можно добиться больших успехов в экологизации потребления с целью интернализации экологических внешних эффектов.

Экологизация потребления также может выражаться в том, что потребители предпочитают покупать товары, производство и доставка которых не требуют слишком больших транспортных затрат. В настоящее время некоторые производители рекламируют именно эту особенность своих товаров.

Еще одним направлением экологизации потребления является сознательный отказ от явно чрезмерных услуг, затраты на предоставление которых значительно превышают выгоды от них. Такой «излишней» услугой может быть, например, ежедневная смена постельного белья в гостиницах.

Следующее направление — минимизация твердых бытовых отходов. Экологизации потребления в значительной степени способствует отказ покупателей от упаковки, которая плохо поддается переработке. Рост объема упаковочных материалов — один из наиболее заметных признаков потребительской среды. Упаковка некоторых быстро используемых товаров — наглядный пример нерационального ресурсопотребления. Проблема состоит в том, что упаковка — это одна из главных составляющих таких отходов, как бытовой мусор. Основной задачей в борьбе с отходами является предотвращение их образования. Поэтому необходимо требовать от торговли содействия в сокращении отходов, связанных с использованием упаковочного материала.

На Западе ряд магазинов начал взимать плату за полиэтиленовые пакеты или вообще прекратил их использование. В магазинах японской фирмы Seiyu покупателям выдаются купоны за отказ от полиэтиленовых пакетов; 20 купонов можно обменять на 100 иен (80 центов).

Предпочтение экологически чистых товаров. Под «экологически чистыми» следует понимать не только те товары, которые безопасны для здоровья, но и товары, производство, потребление и утилизация которых не сопряжены со значительными экологическими экстерналиями.

Главным институтом, который в наибольшей степени может способствовать экологизации потребления, является институт торговли. Так как представители розничной торговли выступают посредниками между производителями и потребителями, они обладают большими возможностями оказывать влияние на покупателей с целью экологизации потребления. Появление покупателей, ориентированных на приобретение экологически чистой продукции, в значительной степени обязано именно розничной торговле.

Безусловно, одним из самых эффективных механизмов экологизации потребления является ценообразование. Следует отметить, что в настоящее время многие экологически чистые продукты стоят дороже обычных продуктов. Однако в случае включения экологических издержек в цену товаров с целью интернализации экологических внешних эффектов соотношение поменяется, и более дорогими станут товары, которые не отвечают нормам экологической безопасности. Есть все основания полагать, что в скором времени такое возможно. Но даже в случае, если этого не произойдет, все равно есть большая вероятность того, что процесс экологизации потребления будет развиваться, проявляясь в других более новых формах. Например, большинство людей, даже не слишком озабоченных экологическими проблемами, станут покупать «экологически чистые» товары хотя бы только потому, что это товары более высокого класса.

Кроме всего сказанного, необходимо также широкое освоение культуры природопользования. Культура природопользования — обретенные знания, умения и навыки освоения природы, определяющие уровень ответственного потребления природных ресурсов в сфере общественно-производственной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей человечества [3, с. 52]. А также научное направление, изучающее принципы рационального использования природных ресурсов, в том числе факторы антропогенных воздействий на природу и их последствий для человека. При этом культура природопользования не только поощряет и закрепляет необходимые для этого качества, но и выступает как координирующая сила, осуществляющая при помощи системы запретов различение «добра» и «зла» для человечества и природы, в процессах природопользования, регулирование хозяйственной деятельности на территории с учетом природно-ресурсного потенциала природных систем и их устойчивости.

Заключение

Подводя итог следует отметить: каждый человек должен нести ответственность за потребление природных ресурсов. При чрезмерном их потреблении можно нанести непоправимый вред окружающей среде. Экологизация потребления может стать достаточно эффективным инструментом интернализации отрицательных внешних эффектов и в значительной степени способствовать формированию благоприятных условий жизнедеятельности людей.

Литература

1. Болотова, А. Л. Экологическая политика повседневности в Западных странах и в России / А. Л. Болотова // Общественные науки и современность. — 2002. — № 1. — С. 80–89.

2. Вайцзеккер, Э. Фактор четыре. Затрат — половина, отдача — двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцзеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; под ред. Г. А. Месяца. — М.: Academia,2000. — 400 с.

3. Кочуров, Б. И. Эффективное использование природных ресурсов: от излишества к необходимости / Б. И.Кочуров, В. А. Лобковский, А. Я. Смирнов // Экология, технологии, культура в современном мире: проблемы vs. решения: материалы международной конференции / Вестник Международной Академии Наук (Русская Секция), МГГУ им. М. А. Шолохова, 26–27 октября 2010 г.; редкол.: И. В. Вагнер [и др.]. — М. : Типография ООО «Корина Офсет». — 2010. — С. 52–56.

4. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. — 13-е изд. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 974 с.

5. Макнотен, П. Социология природы / П. Макнотен, Дж. Урри // Теория общества : сборник / сост. и ред. А. Ф. Филиппов. — М., 1999. — С. 107–117.

6. Овчинникова, Н. В. Экономические основы интернализации внешних эффектов в природопользовании: автореф. дис. на соискание ученой степени док. экон. наук: 08.00.01 / Н. В. Овчинникова; Санкт-Петербургский гос. ун-т. экономики и финансов. — СПб., 2007. — 39 с.

7. Шитикова, И. Б. Экологическая ориентация дизайна в перспективах развития современной науки и

техники / И. Б. Шитикова // Современные наукоемкие технологии. — 2007. — № 1. — С. 45–46.

8. Ahlersten, K. Microeconomics / Krister Ahlersten. — Ventus Publishing ApS, 2008. — 134 p.

9. Beck U. The Risk Society: Towards a New Modernity / U. Beck. — London, 1992. — 272 p.

10. Coase, R. H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase // Journal of Law and Economics. — 1960. — Vol. 3. — P. 1–44.

11. Franzini, M. Social costs, social rights and the limits of free market capitalism: a re-reading of Kapp [Electronic resource] / M. Franzini. — Mode of access : http://www.unisi.it/criss/download/disc/franzini.pdf. — Date of access : 12.01.2011.

12. Giamini, O. The Limits to Certainty: Facing Risks in the New Service Economy/ O. Giarini, W. R. Stahel. — Dordrecht : Kuwer Academic, 1993.

13. Hall, Joshua C. Positive externalities and government involvement in education / Joshua C. Hall // Journal of Private Entetprise. — 2006. — Vol. XXI. — № 2. — P. 165–175.

14. Internalizing costs [Electronic resource]. — Mode of access : http://library.thinkquest.org /26026/Economics/internalizing_costs.html. — Date of access : 8.02.2011.

15. Mankiw, N. G. Principles of Microeconomics / N. Gregory Mankiw. — 5 ed. — Mason. — Sth-W, rn College Pub., 2008 — 544 p.

16. Microeconomic Theory / Andreu Mas-Colell, Michael D. Whinston, Jerry R. Green. — Oxford university press, 1995. — 977 p.

17. Sankar, Dr. U. Environmental externalities [Electronic resource] / Dr.U. Sankar. — Mode of access : http://coe.mse.ac.in/dp/envt-ext-sankar.pdf. — Date of access : 03.02.2011.

18. Schmidt-Bleek, F. Carnoules declaration of the factor ten club / F. Schmidt-Bleek. — Berlin : Wuppertal Institute, 1994.

19. Szerzinski, B. Uncommon Ground: Moral Discourse. Foundamentalism and the Environmental Movement. — Ph. D. Dept. of Sociology. — Lancaster, 1993. — 163 p.

20. Williams, R. Ideas of Nature // Ecology: the Shaping Enquiry / R. Williams / ed. by J. Benthall. L. : Longman, 1972.

Материал поступил в редакцию 06.03.2013

Методика оценки экономической эффективности сетевого паблик рилейшнз

Сидоренко Ольга Валерьевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий, доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье описана методика оценки экономической эффективности PR-деятельности организации в компьютерной сети (в частности, в сети Интернет) с применением процессно-ориентированного подхода.

The article describes the technique of PR-activity economic efficiency assessment in a computer network (on the Internet in particular) applying of the process focused approach.

Введение

Основу деятельности по связям с общественностью (далее — PR-деятельность) составляют усилия по установлению и поддержанию эффективного долговременного коммуникационного взаимодействия между организацией и контактными аудиториями. В таких условиях особую важность в поддержании экономически эффективной PR-деятельности принимает управление издержками сбора и обработки информации, проведения переговоров, принятия решений и т. д. Такие издержки принято относить к транзакционным, или операционным, издержкам [1]. PR в сети, в частности, в сети Интернет (сетевой паблик рилейшнз, далее — net-PR) имеет свою специфику, обусловленную принципами функционирования вычислительных сетей и особенностями сетевой коммуникации. Однако, и для традиционного PR, и для net-PR характерна ситуация, связанная со сложностью выделения PR-эффекта в общем эффекте деятельности организации, а, следовательно, и с проведением оценки экономической эффективности PR-деятельности.

Существующий метод Г. Тульчинского [2], применяемый в оценке эффективности PR, имеет, на взгляд автора статьи, существенный недостаток — отсутствие точных рекомендаций относительно размерности (а, следовательно, и сопоставимости значений) результативности, экономичности, целесообразности PR-процессов [3]. Не содержит метод и четких рекомендаций относительно процедуры выделения PR-эффекта. Эти обстоятельства затрудняют его практическое применение. Однако получить должное развитие метод Г. Тульчинского может при использовании процессно-ориентированного подхода. Применение процессного подхода [4; 5; 6] к моделированию PR-деятельности и метода функционально-стоимостного анализа (*activity-based costing*) (далее — метод ФСА) [7] — к определению затрат по тому или иному виду деятельности позволяет произвести допустимую формализацию PR-процессов и оценить PR-эффект. Метод ФСА, иначе называемый функциональным методом распределения накладных расходов [7, с. 109], предполагает абсолютную точность определения и разграничения центров ответственности и центров затрат. При таком методе анализа исследуются причины возникновения тех или иных затрат в определенном виде деятельности, а издержки фиксируются по каждой конкретной бизнес-функции, начиная с уровня элементарных операций. Таким образом, учитываются факторы, влияющие на величину расходов, и факторы, влияющие на характер распределения затрат [7].

Адаптация метода Г. Тульчинского к механизмам net-PR с учетом особенностей восприятия цифровой информации и с применением процессного подхода и метода ФСА, получившая отражение в методике оценки экономической эффективности net-PR, позволила разрешить существующую проблему с выделением PR-эффекта и оценкой PR-эффективности, которая, в свою очередь, существенно снижала эффективность работы PR-специалистов.

1 – процессно-ориентированное моделирование системы бизнес-процессов PR
2 – определение критериев эффективности PR
3 – определение показателей эффективности PR
4 – определение прогнозных значений показателей эффективности PR
5 – определение плановых значений показателей эффективности PR
6 – определение фактических значений показателей эффективности PR
7 – функционально-стоимостной анализ системы бизнес-процессов PR
8 – расчет результативности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов
9 – расчет экономичности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов
10 – принятие решения относительно эффективности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов

Рис. 1 — Этапы методики оценки экономической эффективности net-PR

Экономическая эффективность PR-деятельности с позиции результативности и экономичности PR-процессов

В определении Г. Тульчинского понятие *экономичность* есть отношение результата к затратам, или, иными словами, экономичность есть оптимальность использования ресурсов в достижении поставленного результата. *Результативность* по Г. Тульчинскому показывает, насколько полученные результаты соответствуют поставленным целям. Это не противоречит данным в литературе [8; 9; 10 и др.] определениям понятию экономической эффективности, связываемому авторами с понятиями экономичности и результативности. Так, В. Ф. Байнёв, Е. А. Дадеркина под эффективностью понимают «отношение величины достигнутого результата в виде экономического эффекта к величине затрат, обеспечивших его достижение» [9, с. 120]. Т. В. Савицкая определяет понятие экономической эффективности как «результативность хозяйствования», которая «раскрывает связь между затратами в процессе производства и его результатом» [11, с. 3–4]. Н. И. Базылев, М. Н. Базылева раскрывают понятие экономической эффективности как «достижение результата с минимальными издержками или получение максимального объема продукта из данного количества ресурсов» [8, с. 23]. А. И. Ильин, В. И. Станкевич, Л. А. Лобан называют термин эффективность универсальным, характеризующим «результативность работы или действия» и экономичность как «минимальный объем затрат для выполнения данной работы или действия» [12, с. 659].

Следовательно, можно утверждать, что комбинация критериев *экономичность* и *результативность* PR-процессов является необходимым и достаточным условием для принятия взвешенного решения об экономической эффективности PR-проекта. Более того, это соответствует принципам оценки эффективности проекта [13, с. 208–209] (PR-мероприятие или комплекс PR-мероприятий, осуществляемых организацией, правомерно назвать проектом, требующим дополнительных вложений (инвестиций)), а именно позволяет комплексно оценить эффективность PR-деятельности в условиях ограниченных ресурсов и неограниченных потребностей.

Исходя из вышесказанного, предлагаем считать *PR-процесс экономически эффективным, если достигнут поставленный результат и сам процесс его достижения является экономичным.*

Описание методики оценки экономической эффективности net-PR

Разработанная автором методика оценки экономической эффективности net-PR с позиции экономичности и результативности PR-процесса схематически представлена на рис. 1 [14, с. 108].

Методика включает десять этапов, из которых пять первых этапов должны быть выполнены до начала проведения PR-проекта (это так называемые предварительные этапы), этапы 6, 8–10 выполняются после завершения PR-проекта (или его частных бизнес-процессов для получения промежуточных, или контрольных, результатов), этап 7 — до, во время и после проведения PR-проекта.

Этап 1. Процессно-ориентированное моделирование системы бизнес-процессов PR. Процессно-ориентированное моделирование системы бизнес-процессов PR нацелено на решение следующих задач: 1) описать реальное положение дел в организации для проведения анализа текущего состояния бизнес-процессов, выявления сбоев и ошибок внутри бизнес-процессов, разработки рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов (разработать модель «as is», или «как есть»); 2) оптимизировать бизнес-процессы PR-проекта, оценить ожидаемый эффект нововведений и целесообразность их внедрения (в данном случае необходимо разработать модель «to be», или «как должно быть»).

Минимизацию затрат на PR-проект целесообразно проводить до начала его выполнения. Обозначим систему бизнес-процессов PR-деятельности до проведения комплекса мер по минимизации затрат как SBP^{as_is} (в модели «as is»). Соответственно, система PR-процессов после реализации комплекса мер по минимизации затрат может быть обозначена как SBP^{to_be} (в модели «to be»). Минимизация затрат на PR-проект производится за счет выявления лишних операций в технологическом процессе, дублирующих друг друга бизнес-функций и двойной ответственности. Оптимизацию системы бизнес-процессов PR-проекта, то есть приведение модели вида SBP^{as_is} к модели вида SBP^{to_be}, в условиях ограниченности ресурсов можно свести к решению задач оптимизации по времени и по ресурсам. При проведении оптимизации системы бизнес-процессов с целью минимизации затрат необходимо руководствоваться следующими тремя правилами:

Правило 1. Функциональное моделирование (построение функциональной модели бизнес-процессов) осуществляется сверху вниз путем декомпозиции (от наиболее общего описания бизнес-процесса к описанию его элементарных операций, не требующих дальнейшей детализации).

Согласно приведенной в [5] классификации бизнес-процессов и правил их детализации систему бизнес-процессов (*SBP*) PR-деятельности, протекающих в организации, можно представить в виде (1):

$$\begin{cases} SBP = \sum_{i=1}^{n} BP_i, \\ BP_i = \sum_{j=1}^{m} W_{ij}^k, \\ k = \overline{1, p}, \end{cases} \quad (1)$$

где *SBP* — система бизнес-процессов PR-деятельности;

BP_i — *i*-й бизнес-процесс PR-деятельности организации;

W_{ij}^k — *j*-я работа (бизнес-функция) *k*-го уровня детализации *i*-го бизнес-процесса;

k — уровень детализации *i*-го бизнес-процесса;

p — нижний (последний) уровень детализации, представляющий элементарные (не требующие дальнейшей детализации) процедуры;

n — количество бизнес-процессов;

m — количество бизнес-функций *i*-го бизнес-процесса.

Глубина (количество уровней) детализации определяется разработчиком бизнес-процессов. Каждый бизнес-процесс (и, соответственно, бизнес-функции данного бизнес-процесса) характеризуется тремя показателями: 1) продолжительностью (*d*); 2) частотой (*f*); 3) стоимостью (*c*), — и, как следует из методологии процессного подхода [4], имеет четыре составляющие: 1) механизм (*Mach*); 2) управление (*Cont*); 3) вход (*Inp*); 4) выход (*Oup*).

Учитывая специфику процессного подхода, систему бизнес-процессов (*SBP*) PR-деятельности организации, представленную в виде (1), можно дополнить в соответствии с (2) и (3):

$$BP_i = \left\{ Mach_{BP_i}; Cont_{BP_i}; Inp_{BP_i}; Oup_{BP_i}; d_{BP_i}; f_{BP_i}; c_{BP_i} \right\}, \quad (2)$$

$$W_{ij}^k = \left\{ Mach_{W_{ij}^k}; Cont_{W_{ij}^k}; Inp_{W_{ij}^k}; Oup_{W_{ij}^k}; d_{W_{ij}^k}; f_{W_{ij}^k}; c_{W_{ij}^k} \right\}, \quad (3)$$

где BP_i — *i*-й бизнес-процесс PR-деятельности организации;

$Mach_{BP_i}$ — механизм *i*-го PR-процесса;

$Cont_{BP_i}$ – управление *i*-го PR-процесса;

Inp_{BP_i} – вход *i*-го PR-процесса;

Oup_{BP_i} – выход *i*-го PR-процесса;

d_{BP_i} — продолжительность *i*-го PR-процесса, ед. времени (например, минуты и т. д.);

f_{BP_i} — частота *i*-го PR-процесса;

c_{BP_i} — стоимость *i*-го PR-процесса, ден. ед.;

W_{ij}^k — *j*-я работа (бизнес-функция) *k*-го уровня детализации *i*-го бизнес-процесса;

$Mach_{W_{ij}^k}$ — механизм *j*-й PR-бизнес-функции *i*-го PR-процесса;

$Cont_{W_{ij}^k}$ — управление *j*-й PR-бизнес-функции *i*-го PR-процесса;

$Inp_{W_{ij}^k}$ — вход *j*-й PR-бизнес-функции *i*-го PR-процесса;

$Oup_{W_{ij}^k}$ — выход j-й PR-бизнес-функции i-го PR-процесса;

$d_{W_{ij}^k}$ — продолжительность j-й PR-бизнес-функции i-го PR-процесса, ед. времени (например, минуты и т. д.);

$f_{W_{ij}^k}$ — частота j-й PR-бизнес-функции i-го PR-процесса;

$c_{W_{ij}^k}$ — стоимость j-й PR-бизнес-функции i-го PR-процесса, ден. ед.

Правило 2. Учет одновременности выполнения некоторых работ бизнес-процесса (данный материал частично приведен в более ранней работе [6], однако для формирования полного представления о разработанной методике считаем необходимым привести эти данные еще раз). Определение продолжительности выполнения всего комплекса работ по системе бизнес-процессов может быть различным в зависимости от характера осуществления отдельных бизнес-процессов: наличия / отсутствия параллельно (одновременно) осуществляемых в бизнес-процессе работ (бизнес-функций). Так, производим расчет продолжительности (в единицах времени — минутах, часах, днях или др.).

1. Расчет последовательно выполняемых бизнес-процессов и бизнес-функций в соответствии с (1), (2) и (3) по формуле (4):

$$d_{BP_i}^{cons} = \sum_{j=1}^{q} d_{W_{ij}^k}^{cons} f_{W_{ij}^k}^{cons}, \qquad (4)$$

где $d_{BP_i}^{cons}$ — продолжительность i-го бизнес-процесса, состоящего из q-числа последовательно выполняемых бизнес-функций, ед. времени;

$d_{W_{ij}^k}^{cons}$ — продолжительность j-й бизнес-функции k-го уровня детализации i-го бизнес-процесса, ед. времени;

$f_{W_{ij}^k}^{cons}$ — частота выполнения j-й бизнес-функции k-го уровня детализации i-го бизнес-процесса;

q — число последовательно выполняемых бизнес-функций.

Данную формулу можно интерпретировать так: продолжительность бизнес-процесса (k – 1)-го уровня детализации, состоящего из последовательно выполняемых бизнес-функций, равна сумме произведений продолжительности и частоты выполнения каждой отдельной бизнес-функции k-го уровня детализации.

2. Расчет параллельно выполняемых бизнес-процессов и бизнес-функций:

если существует некоторое множество параллельно выполняемых бизнес-функций $\left\{W_{i1}^k, W_{i2}^k, ..., W_{ig}^k\right\}$ i-го бизнес-процесса, при этом продолжительность (с учетом частоты выполнения) каждой из бизнес-функций отлична от других и равна $f_{W_{i1}^k}^{parall} d_{W_{i1}^k}^{parall} = t_{i1}$, $f_{W_{i2}^k}^{parall} d_{W_{i2}^k}^{parall} = t_{i2}$, … , $f_{W_{ig}^k}^{parall} d_{W_{ig}^k}^{parall} = t_{ig}$, то продолжительность всего i-го бизнес-процесса составляет:

$$d_{BP_i}^{parall} = t_{i\max}, t_{i\max} \in \left\{t_{i1}, t_{i2}, ..., t_{ig}\right\}, \qquad (5)$$

где $d_{BP_i}^{parall}$ — продолжительность i-го бизнес-процесса, состоящего из g-числа параллельно выполняемых бизнес-функций, ед. времени;

$t_{i\max}$ — продолжительность максимально длительной бизнес-функции k-го уровня детализации i-го бизнес-процесса, принадлежащей множеству $\left\{W_{i1}^k, W_{i2}^k, ..., W_{ig}^k\right\}$, ед. времени.

Тогда общая продолжительность системы бизнес-процессов (d_{SBP}) PR-деятельности определяется как:

$$d_{SBP} = d_{BP_i}^{cons} + d_{BP_i}^{parall}, \qquad (6)$$

Задачу минимизации затрат можно сформулировать следующим образом: минимизировать совокупные затраты системы бизнес-процессов, начиная с уровня элементарных операций, при заданной ценности результата (выхода) системы бизнес-процессов, — и записать ее математически в следующем виде:

$$\begin{aligned} &C_{SBP} = \sum_{i=1}^{n} [d_{BP_i} \cdot f_{BP_i} \cdot c_{BP_i}]\,(min), \\ &Z(Oup_{SBP}) \geq A, \\ &C_{Oup_{SBP}} \leq P, \\ &d_{BP_i} > 0, f_{BP_i} > 0, c_{BP_i} \geq 0, \end{aligned} \qquad (7)$$

где C_{SBP} — совокупные затраты на систему бизнес-процессов, ден. ед.;

$Z(Oup_{SBP}) \geq A$ — ценность результата бизнес-процесса не менее заданной величины , ден. ед.;

$C_{Oup_{SBP}} \leq P$ — стоимость результата бизнес-процесса не более установленной величины, ден. ед.;

d_{BP_i} — продолжительность i-го бизнес-процесса, ед. времени (например, минуты и т. д.);

f_{BP_i} — частота выполнения i-го бизнес-процесса;

c_{BP_i} — стоимость i-го бизнес-процесса, ден. ед.

Эффект минимизации затрат при выявлении и ликвидации дублирующих друг друга бизнес-функций выражается в сокращении (экономии) времени, необходимого на выполнение всех процессов системы бизнес-процессов PR-деятельности. Если $W_{ij}^k = W_{ij+r}^k$, при $W_{ij+r}^k \in \{W_{i1}^k, W_{i2}^k, ..., W_{im}^k\}$, $r = \overline{1, m-1}$, где m — количество бизнес-функций i-го бизнес-процесса, то данные бизнес-функции W_{ij}^k и W_{ij+r}^k являются дублирующими друг друга, и существующий бизнес-процесс $BP_i^{as_is}$ необходимо привести к виду $BP_i^{to_be} = \sum_{l=1}^{m-s} W_{il}^k$, где s – количество дублирований l-й бизнес-функции i-го PR-процесса.

Продолжительность i-го бизнес-процесса после оптимизации по времени ($d_{BP_i}^{to_be}$) при условии, что все процессы выполняются последовательно, составит:

$$d_{BP_i}^{to_be} = \sum_{l=1}^{m-s} d_{W_{il}^k}, \qquad (8)$$

а в случае если есть последовательно и параллельно выполняемые процессы, будет рассчитываться по формуле (9):

$$d_{BP_i}^{to_be} = \sum_{l=1}^{m-s} d_{W_{il}^k}^{cons} + d_{W_{il}^k}^{parall}. \qquad (9)$$

Этап 2. Определение критериев эффективности PR. Выбор критериев эффективности необходимо осуществлять с соблюдением базовых принципов проведения оценки эффективности PR [3], а именно, эффективность необходимо оценивать в PR-терминах. Так, критериями эффективности PR-деятельности могут быть «повышение информированности общественности об организации и производимых товарах / услугах», «интенсификация партнерских отношений», «улучшение информационного образа организации» и т. д.

Этап 3. Определение показателей эффективности PR. По каждому из критериев оценки эффективности определяются показатели (или показатель) эффективности. Например, повышение информированности общественности о деятельности организации можно оценить по показателю «количество запросов представителей общественности на дополнительную информацию об организации», интенсификацию партнерских отношений — по показателю «количество заключенных партнерских соглашений» и т. п.

Этап 4. Определение прогнозных значений показателей эффективности PR. Определение прогнозных значений показателей эффективности рекомендуется проводить с применением математической модели оценки эффективности восприятия электронного информационного сообщения, с подробным описанием которой можно ознакомиться в работах [14; 15; 16; 17].

Этап 5. Определение плановых значений показателей эффективности PR. Плановые значения показателей эффективности рекомендуется определять на основе данных пессимистического, реалистического и оптимистического прогнозов, полученных с помощью математической модели оценки эффективности восприятия электронного информационного сообщения [14; 15; 16; 17].

Этап 6. Определение фактических значений показателей эффективности PR. Фактические значения показателей эффективности определяются по итогам проведения PR-кампании. Для проведения промежуточных и итоговых замеров активности представителей общественности в сети применяются методы подсчета объема аудитории (пользователей), посетившей тот или иной информационный ресурс (используются данные счетчиков Интернет-ресурсов, статистические и аналитические данные ресурсов Яндекс. Метрика, Google Analytics и т. п.).

Этап 7. Функционально-стоимостной анализ системы бизнес-процессов PR. При проведении ФСА необходимо следовать следующему правилу:

Правило 3. ФСА, в отличие от функционального моделирования, осуществляется снизу вверх, от оценки стоимости элементарных операций к оценке стоимости всей системы бизнес-процессов. В некоторых инструментальных CASE-средствах (например, BPWin) стоимость всей системы бизнес-процессов будет определена автоматически с учетом продолжительности, частоты выполнения и стоимости единицы выполнения каждой бизнес-функции, начиная с нижнего уровня детализации.

Обе модели («as is» и «to be») предусматривают наличие совокупных затрат (финансовых, трудовых, времени) на осуществление системы бизнес-процессов. В соответствии с (1) [6] объем совокупных затрат на PR-деятельность организации можно описать в виде:

$$\begin{cases} C_{SBP} = \sum_{i=1}^{n} C_{BP_i}, \\ C_{BP_i} = \sum_{j=1}^{m} C_{W_{ij}^k}, \\ k = \overline{1, p}, \end{cases} \qquad (10)$$

где C_{SBP} — совокупные затраты на осуществление всей системы бизнес-процессов PR-деятельности (иначе — стоимость системы PR-процессов), ден. ед.;

C_{BP_i} — совокупные затраты на осуществление i-го бизнес-процесса системы бизнес-процессов PR-деятельности (иначе — стоимость i-го PR-процесса), ден. ед.;

$C_{W_{ij}^k}$ — совокупные затраты на осуществление j-й работы (бизнес-функции) k-го уровня детализации i-го бизнес-процесса системы бизнес-процессов PR-деятельности (иначе — стоимость j-й работы k-го уровня детализации i-го PR-процесса), ден. ед.

В конечном итоге, именно величина совокупных затрат (C_{SBP}) системы бизнес-процессов, соотнесенная с доходом, полученным от реализации PR-продукта, будет определять эффективность единичного PR-мероприятия и (или) комплексной PR-кампании. На основе данных о совокупных затратах по конкретному бизнес-процессу или бизнес-функции, а также об отношении полученных после выполнения бизнес-процессов и бизнес-функций результатов к совокупным затратам на их достижение можно определить эффективность конкретного бизнес-процесса и бизнес-функции [6].

Так, для определения стоимости (совокупных затрат) системы бизнес-процессов PR-деятельности дополним (10) формулой вида:

$$C_{W_{ij}^k} = \sum_{v=1}^{r} cz_{W_{ij}^k}^{v} f_{W_{ij}^k}, \qquad (11)$$

где $C_{W_{ij}^k}$ — стоимость j-й бизнес-функции k-го уровня детализации i-го PR-процесса, ден. ед.;

$cz_{W_{ij}^k}^{v}$ — стоимость v-го центра затрат на осуществление j-й бизнес-функции k-го уровня детализации i-го PR-процесса, ден. ед.;

$f_{W_{ij}^k}$ — частота выполнения j-й бизнес-функции k-го уровня детализации i-го PR-процесса;

r — количество центров затрат.

Центрами затрат могут являться как экономически однородные для организаций любой сферы деятельности затраты (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты), так и затраты, группируемые по калькуляционным статьям, в зависимости от характера связи с объемом производства (постоянные и переменные издержки) или др. Вместе с тем, как упоминалось в начале данной статьи, особое значение в управлении коммуникационной деятельностью имеют накладные (косвенные) расходы и транзакционные (характеризующие современную рыночную среду, когда деятельность осуществляется в условиях неполной информации) издержки. Независимо от классификационных признаков затрат, метод ФСА позволяет учитывать все типы затрат при определении стоимости бизнес-процесса, так как в его основу заложены два важных допущения [7, с. 109]: 1) все затраты должны быть определены как производственные; 2) все затраты должны быть отнесены к определенному товару / услуге или их категории на протяжении всего жизненного цикла товара / услуги.

Сокращение издержек (экономический эффект в абсолютном выражении) в этом случае составит величину совокупных затрат на дублирование бизнес-функций ($C_{BP_i}^{doubled}$) [6]. Стоимость i-го бизнес-процесса после минимизации затрат составит ($C_{BP_i}^{to_be}$):

$$C_{BP_i}^{to_be} = C_{BP_i}^{as_is} - C_{BP_i}^{doubled}, \qquad (12)$$

где $C_{BP_i}^{to_be}$ — стоимость i-го бизнес-процесса после проведения минимизации затрат, ден. ед.;

$C_{BP_i}^{as_is}$ — стоимость i-го бизнес-процесса до проведения минимизации затрат, ден. ед.;

$C_{BP_i}^{doubled}$ — совокупные затраты на выполнение s-го количества дублирований бизнес-функций i-го бизнес-процесса, ден. ед.

На основе данных о величине совокупных затрат на выполнение дублирующих друг друга бизнес-функций можно рассчитать показатели экономии времени, фонда заработной платы и т. п. Следует отметить, что такие показатели могут быть выражены как в абсолютных величинах, так и в относительных.

Этап 8. Расчет результативности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов. Под результативностью PR-процесса понимаем достижение запланированных результатов, то есть результативность рассчитывается следующим образом:

$$\mathrm{Re}z_{BP_i} = \frac{C_{Oup_{BP_i}}^{факт}}{C_{Oup_{BP_i}}^{план}}, \qquad (13)$$

где $\mathrm{Re}z_{BP_i}$ — результативность i-го PR-процесса;

$C_{Oup_{BP_i}}^{факт}$ — фактическое значение показателя эффективности i-го PR-процесса (в натуральном или стоимостном выражении);

$C_{Oup_{BP_i}}^{план}$ — плановое значение показателя эффективности i-го PR-процесса (в натуральном или стоимостном выражении).

Рис. 2 — Фрагмент алгоритма оценки эффективности PR-процесса

PR-процесс признается результативным при соблюдении условия:

$$C^{факт}_{Oup_{BP_i}} \geq C^{план}_{Oup_{BP_i}}, \text{ то есть } \mathrm{Re}z_{BP_i} = \frac{C^{факт}_{Oup_{BP_i}}}{C^{план}_{Oup_{BP_i}}} \geq 1. \quad (14)$$

Аналогично определяется результативность системы PR-процессов.

Этап 9. Расчет экономичности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов. Экономичность PR-процесса определяется как отношение полученного результата к затратам, обеспечившим его получение. Экономичность PR-процесса, ориентированного на распространение информации в компьютерной сети, определяем по формуле:

$$Ekon_{BP_i} = \frac{C^{факт}_{Oup_{BP_i}}}{C_{BP_i}}, \quad (15)$$

где $Ekon_{BP_i}$ — экономичность *i*-го PR-процесса;

C_{BP_i} — совокупные затраты на выполнение *i*-го PR-процесса, ден. ед.;

$C^{факт}_{Oup_{BP_i}}$ — фактическое значение показателя эффективности PR-процесса, ден. ед.

Аналогично определяется экономичность системы PR-процессов.

Этап 10. Принятие решения относительно эффективности системы бизнес-процессов PR / частных PR-процессов. PR-процесс признается [6]:

1) *не эффективным*, если $Ekon_{BP_i} < 1$ при несоблюдении (14);

2) *условно эффективным*, если $Ekon_{BP_i} < 1$ при соблюдении (14);

3) *эффективным*, если $Ekon_{BP_i} \geq 1$ при соблюдении (14).

Если значение $Ekon_{BP_i}$ больше единицы при соблюдении условия результативности (14), то имеет место дополнительный коммуникационный эффект, вызванный силой информационного повода (участие в мероприятии известных личностей, высокий рейтинг самого мероприятия) и качеством передаваемого сообщения (захватывающее, например, «вирусное», видео). Фрагмент алгоритма принятия решения об экономической эффективности PR иллюстрирует рис. 2 [14, с. 117].

Простота интеграции методики с существующими методами мониторинга активности пользователей в сети является преимуществом, обеспечивающим удобство ее использования PR-специалистами в оценке эффективности собственной деятельности.

Выводы

Применение методологии процессного подхода позволило разрешить существующую трудность в выделении PR-эффекта в общем эффекте деятельности организации. Методика оценки экономической эффективности net-PR, являющаяся развитием метода Г. Тульчинского, его адаптацией к механизмам net-PR с учетом особенностей восприятия цифровой информации пользователями сети, позволяет произвести допустимую формализацию PR-процессов и оценить PR-эффект, исследуя причины возникновения тех или иных видов затрат в определенном виде деятельности. При этом издержки фиксируются по каждой конкретной бизнес-функции PR-процесса, начиная с уровня его элементарных операций.

Применение данной методики позволяет оценить эффективность PR-деятельности с позиций экономичности и результативности PR-процессов в условиях ограниченных ресурсов и неограниченных потребностей. При этом полученные оценки могут считаться корректными и адекватными, так как оценка производится в соответствии с базовыми принципами проведения оценки эффективности PR.

Дополнительными преимуществами методики являются ее универсальность (может применяться для оценки экономической эффективности net-PR организациями любой сферы деятельности вне зависимости от места и роли PR в структуре организации) и простота интеграции с существующими методами мониторинга активности пользователей в сети с применением инструментов сбора Интернет-статистики (счетчиков посещений, ресурсов Яндекс.Метрика, Google Analytics и др.).

Литература

1. Гринфельд, М. Нейро-Лингвистическое Программирование бизнеса / М. Гринфельд // Группа Компаний «S›TOP — PR, Реклама, Консалтинг» [Электронный ресурс]. — 2005. — Режим доступа : http://www.pr-top.com/articles/readpubl.html?id=43. — Дата доступа : 21.03.2005.

2. Тульчинский, Г. PR-фирмы: технология и эффективность / Г. Тульчинский // :: PR News || Статьи, аналитические материалы по PR и рекламе [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа : http://www.rusbalt.com/publicat/n11/11_6.htm. — Дата доступа : 20.09.2009.

3. Сидоренко, О. В. Базовые принципы и существующие подходы к оценке эффективности паблик рилейшнз / О. В. Сидоренко // Новая экономика. — 2009. — № 11–12. — С. 125–139.

4. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. — 3-е изд., испр. — М. : РИА «Стандарты и качество», 2005. — 408 с.

5. Сидоренко, О. В. Процессно-ориентированный подход к моделированию паблик рилейшнз / О. В. Сидоренко // Технологии информатизации и управления : сб. науч. ст. / Ин-т техн. информ. и упр. Белорус. гос. ун-та ; редкол.: П. А. Мандрик (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2009. — С. 294–300.

6. Сидоренко, О. В. Процессно-ориентированный подход к оценке эффективности PR-деятельности / О. В. Сидоренко // Теоретико-методоло-гические и прикладные аспекты государственного управления : материалы XIV респ. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и студентов, Минск, 26–27 марта 2010 г. : в 2 ч. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь ; под общ. ред. В. А. Богуша. — Минск, 2010. — Ч. 1. — С. 222–227.

7. Дойл, Дэвид П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Дэвид П. Дойл ; пер. с англ. И. В. Козырь, Н. С. Сологуб. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — 264 с.

8. Базылев, Н. И. Курс экономической теории в таблицах и схемах : учеб. пособие / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева. — Минск : Современная школа, 2010. — 96 с.

9. Байнёв, В. Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие : теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники / В. Ф. Байнёв, Е. А. Дадеркина; под общ. ред. В. Ф. Байнёва; Белорусский государственный университет. — Минск : Право и экономика, 2008. — 189 с.

10. Жудро, М. К. Экономика предприятия : курс лекций : в 2 ч. / М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Горки : Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2006. — Ч. 1. — 288 с.

11. Савицкая, Т. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Т. В. Савицкая. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 272 с.

12. Экономика предприятия : учеб. пособие / А. И. Ильин, В. И. Станкевич, Л. А. Лобан [и др.] ; под общ. ред. А. И. Ильина. — 4-е изд., стер. — М. : Новое знание, 2006. — 698 с.

13. Гейзлер, П. С. Управление проектами: практич. пособие / П. С. Гейзлер, О. В. Завьялова; под ред. П. С. Гейзлера. — М. : Книжный Дом ; Мисанта, 2005. — 288 с.

14. Сидоренко, О. В. Моделирование и оценка эффективности сетевого паблик рилейшнз: дис. … канд. экон. наук : 08.00.13 / О. В. Сидоренко. — Минск, 2010. — 247 с.

15. Сидоренко, О. В. Восприятие электронного информационного сообщения по реалистичному сценарию: оценка эффективности / А. Н. Морозевич, Б. В. Новыш, О. В. Сидоренко // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сб. науч. трудов / Белорус. гос. экон. ун-т ; под общ ред. И. Л. Акулича. — Минск, 2010. — С. 285–291.

16. Сидоренко, О. В. Стохастическая имитационная модель оценки эффективности восприятия электронного информационного сообщения / А. Н. Морозевич, Б. В. Новыш, О. В. Сидоренко // Механизмы устойчивого развития инновационных социально-экономических систем : материалы V междунар. науч.-практ. конф., Бобруйск, 1 апр. 2010 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Гавриленко [и др.]. — Минск, 2010. — С. 191–193.

17. Сидоренко, О. В. Оценка эффективности восприятия информационного сообщения, транслируемого посредством сервисов компьютерной сети / А. Н. Морозевич, Б. В. Новыш, О. В. Сидоренко // Науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; редкол.: А. Н. Морозевич (гл. ред.) [и др.]. — Минск, 2009. — Вып. 11. — Ч. I : Государственное управление. Идеология. Экономика. Право. Языкознание. — С. 85–106.

Материал поступил в редакцию 03.03.2013

Современные информационно-коммуникационные технологии — ключевой фактор повышения экономической эффективности PR-деятельности

Сидоренко Ольга Валерьевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий, доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Статья раскрывает возможности применения современных информационно-коммуникационных технологий в целях организации экономически высокоэффективной деятельности PR-специалистов.

The possibilities of applying modern information and communication technologies for organizing the economically highly effective activity of PR-specialists, are described in the article.

Введение

Социальное и экономическое значение связей с общественностью (public relations, далее — PR) в управлении коммуникациями организации с многочисленными целевыми аудиториями, создании и укреплении деловой репутации субъекта хозяйствования, а также как одного из сильнейших антикризисных инструментов менеджмента возрастает из года в год.

В 2008 году обладатель титула «PR-специалист года» Комиссии по вопросам PR-образования Американской ассоциации по связам с общественностью (PRSA) Джери Сверлинг отметил, что роль PR для организаций возрастает, и PR «рассматривается не как дополнительная, а как необходимая, основная стратегическая функция управления бизнесом» [1]. Спустя пять лет, в 2013 году, PR-профессионалы отмечают стремительность развития данной сферы в связи с ее усиливающейся значимостью для экономики. «В ближайшие десять лет PR будет самой быстрорастущей индустрией в США» потому, что «public relations сегодня предлагает множество сервисов для построения и поддержания отношений между организацией и ее аудиторией», и «все больше и больше компаний становятся международными» [2]. Согласно докладу президента PRSA Жерарда Корбетта уже в 2013 году рынок PR вырастет на 8,1 %, или более чем на 2 миллиарда долларов, по сравнению с предыдущим годом, причем прирост ожидается в основном за счет социальных медиа [3].

Особое внимание в PR-отрасли в настоящее время уделяется разработке требований к компетенции PR-специалистов, стратегий управления PR-деятельностью и действенных подходов к оценке ее эффективности, адекватных требованиям современного рынка (особенно применительно к цифровой среде, сфере применения таких новых медиа, как смартфоны, планшеты, IP-телевидение и т. д.).

PR и рынок: требования к профессиональной компетенции

В 2009 году впервые об эффективности реализации стратегии доверия (PR есть «стратегия доверия» [4]) и значении деловой репутации в становлении реального доверия отдельной организации и мировой экономике в целом напрямую заговорили ведущие экономисты, финансисты и государственные деятели. Данные вопросы обсуждались на сессии «От доверия капиталу к капитализации доверия» Петербургского международного экономического форума–2009 [5]. Одновременно аналитики констатировали повышение стоимости такого нематериального актива организации как ее деловая репутация (до 70 % рыночной капитализации) [6]. Также отмечалось

значительное влияние информации о ценности товара или услуги для конечного потребителя на увеличение прибыли (до 25 %) [7].

Главным трендом 2010 года становятся социальные медиа (*англ. Social Media*), вернувшие коммуникацию к своим истокам — общению напрямую, без посредников (СМИ). Тем самым, с одной стороны, обострилась проблема репутационного менеджмента и мониторинга информации (особенно негативной) о деятельности организаций, так как пользователи сети Интернет теперь могли беспрепятственно высказывать на Интернет-ресурсах собственное мнение. С другой стороны, субъекты хозяйствования получили прямой доступ к неограниченным информационному, кооперационному и инновационному потенциалам клиентов (с содержанием обозначенных потенциалов можно подробнее ознакомиться в публикации [8]).

Стало возможным мгновенное реагирование на запросы целевых аудиторий и возникающие вокруг организации конфликтные ситуации. Теперь активно развиваются такие направления деятельности как SEO (*англ. Search Engines Optimization* — оптимизация для поисковых машин), SMO (*англ. Social Media Optimization* — оптимизация для социальных медиа), SEM (*англ. Search Engine Marketing* — маркетинг для поисковых машин), SEA (*англ. Search Engine Advertising* — реклама для поисковых машин) и SMM (*англ. Social Media Marketing* — маркетинг в социальных сетях), нацеленные на продвижение Интернет-ресурсов организаций и управление социальными контактами в экономических целях.

Участники Всемирного PR-форума–2012 (WPRF–2012) в качестве главных обсуждаемых в профессиональных кругах тем обозначили потенциал использования социальных медиа в управлении общественным мнением и репутацией (особенно в кризисной ситуации), необходимость развития системы профессионального PR-образования в соответствии с современными тенденциями коммуникации и максимального соответствия квалификации PR-специалистов-выпускников требованиям рынка [9].

Несмотря на то, что традиционные каналы получения информации продолжают в наибольшей степени влиять на решение о приобретении товаров или услуг (по данным исследования 2013 года [10] на основе информации веб-сайтов совершают покупки 25,1 % респондентов из 75 тысяч опрошенных, в то время как традиционные рекламные листовки популярны среди 66,9 % опрошенных, а газеты — у 29,2 % респондентов), на повестке дня Всемирного Коммуникационного Форума в Давосе–2013 (WCF «Communication on Top–2013») главными остались вопросы, посвященные роли сетевых агентств в глобальных и локальных коммуникациях, социальному PR, коммуникациям в сфере банкинга и энергетики, новым стратегиям взаимодействия в цифровой среде [11].

Поэтому не случайно, что спрос на высококвалифицированных специалистов в сфере управления информацией и коммуникацией незамедлительно растет. Причем происходит это независимо от места и роли PR в структуре организации, ведь функции по связям с общественностью могут быть вменены в обязанности как PR-специалистам, так и маркетологам, рекламистам, пресс-секретарям. Тенденции развития современных информационно-коммуникационных технологий (далее — ИКТ) также сказываются и на деятельности журналистов, копирайтеров, редакторов и других работников, занятых в сфере управления информацией и коммуникацией.

По данным исследования [12] белорусские работодатели ожидают от маркетологов, специалистов по рекламе и PR, прежде всего, умения продвигать бизнес в сети Интернет, знаний специфики интернет-рекламы, наличия опыта работы в социальных сетях и уверенного использования таких инструментов веб-статистики и аналитики как Яндекс.Директ, Яндекс.Метрика, Google Adwords, Google Analytics. При этом, как показывают результаты того же исследования, в конце 2011 года конкурс на вакансию интернет-маркетолога составлял до 2 человек на место, в конце 2012 года — 3 человека на место, вероятно, что эта тенденция сохранится и в 2013 году.

Вместе с тем необходимо рассматривать деятельность PR-специалистов не только с точки зрения экономической эффективности для организации-работодателя, но и с точки зрения непосредственного эффекта для самого сотрудника. Так, по данным опроса 2013 года, проводившегося среди 2132 сотрудников компаний, работающих в различных сферах [13], предпочтения специалистов сферы «маркетинг, реклама, PR» относительно направления и качества собственного карьерного развития распределились следующим образом. Вертикальную карьеру (должностной рост) предпочли 55 % респондентов, горизонтальную карьеру (профессиональное развитие в рамках одной должности) — 11 % опрошенных. Для 30 % респондентов одинаково привлекательными явились оба типа карьеры, в то время как 5 % опрошенных не смогли ответить на данный вопрос.

Обозначенные виды карьерного роста предполагают наличие набора специальных компетенций у PR-специалистов, формирующегося под влиянием рынка. Это наличие умений прогнозировать и планировать PR-деятельность, проводить оценку ее эффективности, организовывать процесс оперативного сбора, хранения и обработки информации и непрерывной двусторонней коммуникации с целевыми аудиториями, в том числе в цифровой среде (в частности, в сети Интернет).

Теоретические знания и практические навыки владения современными ИКТ определяют уровень профессионального развития PR-специалистов. Очевидно, что высокая экономическая эффективность их профессиональной деятельности будет зависеть от применения принципиально новых гибких, высокоинтегрированных информационных систем. Ведь основу труда PR-специалистов составляет, как правило, работа с информацией, стоимость которой включает в себя, кроме прочего, время руководителей и подчиненных, затраченное на сбор информации, а также фактические издержки, которые связаны с анализом рынка, оплатой машинного времени, с использованием услуг внешних консультантов и др.

Более того, о наличии зависимости между уровнем развития ИКТ в конкретном регионе и экономическим благополучием на указанной территории свидетельствуют данные ежегодного исследования Всемирного Экономического Форума (WEF) «Глобальный отчет о развитии информационных технологий 2012: Жизнь в гиперсвязанном мире» («The Global Information Technology Report 2012: Living in a Hyperconnected World») [14]. В соответствии с данными отчета уровень развития ИКТ является ключевым фактором повышения производительности и конкурентоспособности страны / экономики, стимулирующим инновационную деятельность и деловую активность, повышающим уровень благополучия населения. Определение уровня развития ИКТ происходит на основе рассчитываемого более чем по 50 показателям индекса сетевой готовности конкретного государства, публикуемого в ежегодных отчетах WEF. Методика расчета индекса сетевой готовности постоянно совершенствуется. Так, в 2012 году был введен «новый набор индикаторов влияния, которые оценивают не только доступность технологий, но также способы, с помощью которых экономики максимально используют такие технологии. Учитывая то, что ИКТ стали вездесущими, фокус внимания сместился от доступа к технологиям в сторону эффективного применения ИКТ, нацеленности на улучшение бизнес-инноваций, управления, участия граждан в политическом процессе и социальное единство», как заявила один из редакторов отчета Сумитра Дутта [15].

Так, лидерами по уровню развития ИКТ среди стран СНГ являются Казахстан (55-е место), Россия (56-е место) и Азербайджан (61-е место). Украина занимает 75-е место в рейтинге. Необходимо отметить, что в список из 142 стран, участвовавших в данном исследовании, Республика Беларусь не входит. Однако есть самостоятельные попытки провести соответствующий расчет индекса сетевой готовности: по данным [16] Беларусь могла бы претендовать на 67-е место в рейтинге.

Какие же из предложений рынка ИКТ являются, на взгляд автора, наиболее полезными для PR-специалиста, способными улучшить условия его труда и повысить эффективность его работы, рассмотрим далее в статье.

ИКТ в PR-деятельности

Эффективная коммуникация с внутренними и внешними целевыми аудиториями может поддерживаться на должном уровне с применением автоматизированных информационных систем, Интернет-ресурсов, интерактивных СМИ и других цифровых источников обмена информацией. Накопленный организацией информационный ресурс при наличии прямого выхода на внешние массивы актуальной, достоверной и исчерпывающей информации является стратегическим ресурсом ее конкурентоспособности.

Рынок ИКТ, переживающий в настоящий момент бурный рост за счет активного использования новых медиа [17], характеризуется разнообразием информационных систем, обеспечивающих быстрый, удобный, легкий доступ всех целевых аудиторий организации к требуемым информационным ресурсам, а также обмен этими ресурсами. По данным [17] по уровню проникновения новых медиа лидером на современном этапе является Норвегия (показатель проникновения — 40 %), Россия находится на 19-м месте (7,3 %), а к 2015 году в рейтинге по данным прогноза на первых трех местах будут располагаться Нидерланды (65 %), Франция (60 %) и Ирландия (50 %).

С точки зрения оперативности получения необходимой информации от сотрудников, клиентов, других целевых аудиторий наиболее привлекательно выглядят продукты автоматизации внутреннего документооборота, внутри- и внешнекорпоративной коммуникации, системы аналитики: корпоративные хранилища и базы данных,

системы поддержки принятия решений, экспертные системы, программы-планировщики, корпоративные информационные системы классов ERP (*англ. Enterprise Resource Planning* — системы управления ресурсами предприятия), CRM (*англ. Customer Relationship Management* — системы управления взаимоотношениями с клиентами), в том числе, online-CRM, решения для управления профилями социальных сетей и т. д.

В виду ограничений, накладываемых на объем публикации, остановимся более подробно в данной статье на электронных базах данных, доступ к многочисленным информационным источникам которых можно получить через сеть Интернет. При этом следует упомянуть, что в качестве систем управления некоторой локальной (доступной для работы одновременно только одному пользователю) базой данных (совокупностью взаимосвязанных пользовательских данных, хранящихся в виде двумерных таблиц на клиентском рабочем месте) можно использовать решения пакета офисных программ Microsoft Office. Текстовый и табличный процессоры MS Word и MS Excel предоставляют наряду с подготовкой электронных документов и таблиц минимальные возможности управления контактами (например, с представителями СМИ), работы с таблицей как с базой данных (сортировка, фильтрация пользовательских данных по соответствующему условию, подсчет итогов) и формирования электронных рассылок (например, по списку адресов клиентов). Более широкие функциональные возможности для работы с PR-информацией предоставляет система управления базами данных MS Access, многочисленные приложения которой (запросы, формы, отчеты, макросы и др.) позволяют неоднократно использовать извлекаемую из базы информацию, вести отчетность по PR-мероприятиям в автоматическом режиме, публиковать данные в сети Интернет в виде веб-страниц. Надо сказать, что можно организовать и многопользовательский доступ к базе данных, разработанной в приложении MS Access. Это даст возможность совместно использовать PR-информацию, хранящуюся в базе, нескольким сотрудникам, задействованным, например, в каком-то одном проекте.

С точки зрения функциональности большой интерес для PR-специалиста представляют готовые решения таких компаний, как ООО «Медиалогия», ООО «Парк.ру», Международной информационной Группы «Интерфакс», ЗАО «Публичная библиотека», компании «Доу Джонс Сервисез Лимитед» и других. Возможности проведения мониторинга информационного поля организации с помощью электронных баз данных этих компаний весьма разнообразны:

1) ведение архива СМИ и предоставление к нему круглосуточного доступа (через сеть Интернет, как правило, на платной основе);

2) обработка пользовательских запросов с учетом семантики;

3) создание ежедневных рейтингов упоминаний организаций и персон в СМИ;

4) проведение тематических, отраслевых и индивидуальных мониторингов СМИ;

5) определение индексов популярности организации / персоны (например, индекса информационного благоприятствования — показателя системы Медиалогия — www.mlg.ru, www.medialogia.ru, www.mediolog.ru, — позволяющего провести качественный анализ эффективности PR-деятельности);

6) автоматическая генерация отчетов о проведенных исследованиях и их экспорт в MS Word, MS Excel и / или автоматическая отсылка на адрес электронной почты заказчика (при этом учитываются пользовательские настройки содержания и периодичности проведения таких исследований);

7) проведение контент-анализа для отслеживания PR-активности;

8) экспорт контента по RSS-каналам (*англ. RSS — Really Simple Syndication* — один из XML-форматов, используемых для передачи информации по сети, а именно анонсов статей, описания новостных лент);

9) обучающие программы для самостоятельного освоения работы с электронной базой данных;

10) мониторинг активности в социальных медиа.

Появление и возрастающая популярность среди специалистов одной из функций электронных баз данных — мониторинга активности в социальных медиа — обусловлены следующим обстоятельством. Социальные сети, блоги, форумы, сайты ненависти и другие ресурсы сети Интернет оказывают серьезное воздействие на эмоциональное восприятие образа товара и услуги конечным потребителем и, как следствие, на его решение о совершении покупки. Такова общемировая тенденция развития современного общества и экономики.

Так, по данным [17] среди российских Интернет-пользователей социальные сети для 43,3 % россиян являются третьим по популярности ресурсом после поиска информации в сети Интернет (70,5 % россиян) и работы с электронной почтой (62,5 % россиян). Исследование [18], проведенное более чем среди 2 тысяч американцев,

показало, что каждые два человека из трех опрошенных (62 % респондентов) боятся пропустить важную информацию, если не будут следить за социальными сетями; 57 % из них желают использовать специальный инструмент для одновременного мониторинга и защиты профилей социальных сетей и электронной почты; при этом 27 % респондентов чаще отправляют сообщения через социальные сети, чем по электронной почте. Более того, как видно из результатов исследования [19], в ответ на серьезное влияние социальных сетей на принятие решения потребителей относительно покупки (64 % опрошенных американцев), 80 % компаний планируют предоставлять им клиентский сервис через социальные сети. Что касается белорусских пользователей сети Интернет, то 74,1 % (3,36 млн) белорусской интернет-аудитории по данным [20] пользуются социальными медиа. Самые многочисленные возрастные группы белорусских пользователей социальных сетей: от 25 до 34 лет (29,1 %); от 19 до 24 лет (24,54 %) и от 35 до 44 лет (20,42 %). Наиболее популярными на данный момент среди белорусов социальными сетями являются Vk.com (2,385 млн пользователей) и Одноклассники.ru (1,52 млн пользователей) [21].

Для организации удобной работы в социальных медиа пользователям сети Интернет предлагаются специальные решения для управления несколькими профилями, созданными в различных социальных сетях. Например, агрегатор социальных сетей Meople.net (http://meople.net/), а также ресурсы [22] Talkwheel (http://www.talkwheel.com/), SocialBro (http://www.socialbro.com/), Commun.it (http://commun.it/), Storyful. (http://storyful.com/), которые позволяют вести веб-аналитику собственной активности в социальных сетях без нагрузки, связанной с просмотром каждого интересующего профиля конкретной социальной сети по отдельности.

То есть размещение собственного контента, получение от друзей ссылок, видео, звуковых файлов и т. д. пользователям сети Интернет становится производить еще проще и еще быстрее.

В сложившейся ситуации особое значение приобретают мероприятия по мониторингу PR-специалистами разнообразных видов деятельности в сети Интернет представителей всех целевых аудиторий организации: от потребителей производимых благ до представителей общественных организаций, органов государственной власти и управления, других контактных аудиторий организации.

Рынок современных электронных баз данных представлен следующим перечнем продуктов (список не является закрытым и может быть дополнен другими публичными базами данных): «Factiva» (www.factiva.com, http://dowjonesfactiva.ru), «LexisNexis» (www.lexisnexis.com), «EMIS» (www.securities.com), «EBSCO Publishing» (www.ebscohost.com), «Интегрум» (www.integrum.ru, www.integrum.com, www.integrumworld.com), «Медиалогия» (www.mlg.ru, www.medialogia.ru, www.mediolog.ru), «Парк» (www.park.ru, www.is.park.ru), «Скан» (www.scan.interfax.ru), «Паблик» (www.public.ru) и др.

Современные электронные базы данных снабжены специальными инструментами расширенного сбора, обработки и анализа информации из ленты ключевых информационных агентств, материалов СМИ, в том числе ведущих деловых газет, общественно-политических изданий, отраслевых и научных журналов, телеканалов и радиостанций. Как правило, это — инновационные поисковые системы, уникальные для каждого из готовых программных решений. Например, в основе поисковой системы базы данных «Парк» — технологии компании «Яндекс», в основе поисковой системы публичной Интернет-библиотеки СМИ «Паблик» — технологии Hummingbird Search Server. Глубина архивов некоторых из указанных источников составляет до 25 лет, как, например, у базы данных «Скан», и даже с начала 19 века и раньше — база данных «LexisNexis».

По мнению белорусских PR-профессионалов [3; 23; 24], только планомерная, регулярная, четко продуманная деятельность в социальных медиа может дать ощутимые экономические результаты. Владение актуальной, исчерпывающей информацией о потребностях и ожиданиях целевых аудиторий позволяет каждой организации разрабатывать собственное уникальное рыночное предложение в соответствии со спросом на рынке, управлять деловой репутацией, отслеживать общественное мнение по кругу стратегически и тактически важных вопросов, касающихся деятельности организации, а, следовательно, является ее существенным конкурентным преимуществом.

Выводы

Всеобъемлющее влияние современных ИКТ на экономику и общество есть доказанный факт. Уровень развития ИКТ в конкретном регионе является одновременно и фактором, и индикатором его социально-экономического развития, конкурентоспособности отдельных государств /

экономик, что подтверждают данные ежегодных аналитических отчетов крупнейших всемирных форумов и исследовательских групп [9; 11; 14; 15].

Коммуникация без посредников — главный тренд современной экономики [25], открывающий безграничные возможности для получения самой свежей и актуальной информации об интересующих событиях, явлениях и процессах, происходящих во всех сферах жизни общества.

Социальные медиа, являясь уникальным средством прямой двусторонней коммуникации в режиме 24 часа 7 дней в неделю, привлекают к себе все больший интерес со стороны PR-сообщества [2; 3; 9; 11; 14; 15]. Однако одновременно с этим в силу своей специфики требуют наличия специальных знаний и навыков у специалистов, занятых в сфере управления информацией и коммуникацией. Профессиональное владение современными ИКТ определяет экономическую эффективность деятельности как отдельного PR-специалиста, так и конкретного PR-проекта и всей организации в целом.

Готовые программные продукты (в частности, электронные базы данных) дают менеджерам, PR-специалистам, маркетологам, рекламистам, журналистам и другим занятым в сфере управления информацией и коммуникацией специалистам неограниченный доступ к огромным массивам информации, при необходимости, в режиме реального времени. Обладая широкими возможностями пользовательских настроек, эти программные решения позволяют специалистам производить оперативный обмен необходимой информацией в целях бизнеса. Что означает не только наиболее полное раскрытие профессионального потенциала менеджеров, журналистов, PR- и других категорий специалистов, а также возможность поддержания эффективного коммуникационного процесса и, следовательно, рациональное расходование временного и трудового ресурса организации и повышение экономической эффективности PR-деятельности.

Литература

1. Сверлинг, Дж. Мировой финансовый кризис только усилит PR-отрасль / Дж. Сверлинг // Институт общественных связей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ipr.by/ru/articles/art_2008/art_46.html. — Дата доступа : 13.10.2008.

2. Палусек, Дж. Новые мировые бизнес-модели — родом из Public Relations / Джон Палусек // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/school/personally/0059928/. — Дата доступа : 01.03.2013.

3. Что именно готовит рынок американского PR для всего остального мира // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/school/personally/0058360/. — Дата доступа : 02.03.2013.

4. Буари Филипп, А. Паблик рилейшнз, или стратегия доверия / А. Филипп Буари. — М. : Консалтинговые группы «ИМИДЖ-Контакт», ИНФРА-М, 2001. — С. 33–51.

5. От доверия капиталу к капитализации доверия // Петербургский международный экономический форум–2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.forumspb.com/upfile/file2/from_trusting_capital.pdf. — Дата доступа : 08.06.2009.

6. Сколько стоит репутация компании // Консультант.Ru — Журнал для деловых людей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://knst.ru/news-70.html. — Дата доступа : 10.10.2009.

7. Аияппа, П. Ценообразование в сфере информационно-коммуникационных технологий / Пасура Аияппа, Райэлс Лайнетт // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2008. — № 1(73). — С. 74–88.

8. Акулич, И. Л. Формирование ценности клиента / И. Л. Акулич, Штеффен Ланге // Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — № 3. — С. 76–83.

9. 2012 World PR Forum Summary // World Public Relations Forum : global alliance [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.worldprforum.com/blog/2012-world-pr-forum-summary/. — Дата доступа : 01.03.2013.

10. Источники информации, влияющие на решение о покупке // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0060580/. — Дата доступа : 01.03.2013.

11. Latest News : Overview of WCF-Davos'2013 // «Communication on Top» in Davos : World Communication Forum [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://forumdavos.com/hot. — Дата доступа : 01.03.2013.

12. За последний год потребность в интернет-маркетологах в Беларуси выросла в полтора раза // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0060168/. — Дата доступа : 01.03.2013.

13. Исследование HeadHunter: отношение к карьерному росту представителей различных профессий // ИАА Центр гуманитарных технологий gtmarket.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://gtmarket.ru/blog/headhunter/2013/02/26/5482. — Дата доступа : 01.03.2013.

14. The Global Information Technology Report 2012: Living in a Hyperconnected World // World Economic Forum [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report-2012. — Дата доступа : 01.03.2013.

15. Всемирный Экономический Форум: индекс сетевой готовности 2011–2012 года // ИАА Центр гуманитарных технологий gtmarket.ru [Электрон-

ный ресурс]. — Режим доступа : http://gtmarket.ru/news/2012/04/05/4269. — Дата доступа : 01.03.2013.

16. Романчук, Я. Кризис. Беларусь тормозит собственное развитие / Я. Романчук // Информационная компания БелаПАН. Редакция интернет-газеты «Белорусские новости» www.naviny.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://naviny.by/rubrics/opinion/2012/04/11/ic_articles_410_177492/. — Дата доступа : 01.03.2013.

17. ZenithOptimedia: прогноз развития новых медиа в 2012–2015 году // ИАА Центр гуманитарных технологий gtmarket.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://gtmarket.ru/news/2013/02/12/5410. — Дата доступа : 01.03.2013.

18. 62 % пользователей боятся что-нибудь пропустить, если не следят за происходящим в соцсетях (инфографика) // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0060576/. — Дата доступа : 02.03.2013.

19. 80 % компаний планируют предоставлять клиентский сервис в соцсетях (инфографика) // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0059706/. — Дата доступа : 02.03.2013.

20. График Байнета: Распределение по возрасту популярных в Беларуси интернет-сервисов // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0059834/. — Дата доступа : 02.03.2013.

21. «График Байнета» — еженедельная доза цифр и графиков для специалистов в области интернет-маркетинга // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/market/analytics/0058911/. — Дата доступа : 02.03.2013.

22. Топ года — инструменты социальных медиа для журналистов // ijnet — Международная журналистская сеть [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://ijnet.org/ru/stories/164260. — Дата доступа : 02.03.2013.

23. Эзерин, А. Социальные сети будут полезны и обувной мастерской, и мобильному оператору / Андрей Эзерин // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/school/personally/0060061/. — Дата доступа : 02.03.2013.

24. Громадских, Н. В Беларуси применяемые PR-технологии стали более «чистыми» / Наталья Громадских // Marketing.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://marketing.by/main/school/personally/0046530/. — Дата доступа : 02.03.2013.

25. Сидоренко, О. В. «Социализация» деловой коммуникации / О. В. Сидоренко, М. В. Шабанова // «Веснік БДЭУ». — 2013. — № 1. — С. 56–61.

Материал поступил в редакцию 02.03.2013

Институционализация репутационного менеджмента

Деревянко Елена Георгиевна,
кандидат экономических наук, доцент,
докторант Национального университета пищевых технологий (г.Киев Украина)

В статье раскрыт процесс эволюции форм институционализации репутационного менеджмента украинских предприятий, проанализированы мотивы институционализации, определена необходимость системного управления репутацией компании на стратегическом уровне.

The paper reveals the process of evolution of the forms of reputational management institutionalization in the Ukrainian enterprises; analyzes the reasons of institutionalization; determines the necessity of company reputation system management in strategic level.

Введение. Хозяйственная жизнь общества постоянно эволюционирует: появляются новые формы социальных отношений, которые со временем либо получают положительную оценку и институционализируются, т. е. переходят с числа неформальных в организованные, либо отмирают. Репутационный менеджмент, возникнув из разрозненных PR*-мероприятий, уверенно обретает признание со стороны менеджмента компаний. Процесс институционализации** репутационного менеджмента не случаен: он отвечает потребностям и соответствует тенденциям развития отечественного бизнеса, который постепенно «обретает цивилизованные формы», переходя от предпринимательской фазы (когда «все занимаются всем») к более строгим формам организационного дизайна и более прогрессивным способам управления.

Сбыт (что-то куда-то «сбыть и забыть») становится продажами (продать продукт бизнеса целевой аудитории, оправдав ее ожидания и мотивировав к повторной покупке), и этот процесс начинает сопровождаться отдельными рекламными обращениями и промо-акциями. Но к менеджменту достаточно быстро приходит осознание ограниченности этих разрозненных маркетинговых инструментов, и в компании появляется самая молодая бизнес-функция — управление репутацией в формате PR.

Проблематика управления репутацией изучается такими зарубежными исследователями, как Джон Дорли, Хелио Фред Гарсия, Грехем Даулинг, Чарльз Фомбран, Лесли Гаинес, Ким Харрисон, Френк Джефкинс, Даниэль Ядин [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12] и др. В отличие от западных ученых, исследования которых посвящены комплексному репутационному менеджменту, украинские и российские авторы акцентируют внимание на PR-технологиях как инструменте управления репутацией [1; 3; 5].

Постановка задачи. Институционализация представляет собой синергетический процесс перехода от самоуправляющихся и самоорганизующихся явлений к организованным и управляемым. [2] В отечественной практике институционализация репутационного менеджмента на предприятии, в первую очередь путем создания PR-подразделения, часто не приносит ожидаемых результатов. Потому очень важно выбрать ту форму управления репутацией, которая соответствует потребностям и возможностям бизнеса, максимально учитывает его специфику. Развиваясь, компания расширяется и «вырастает» из предыдущей формы институционализации. Об эволюции форм институционализации репутационного менеджмента, их особенностях, при-

* PR (Public relations) — связи с общественностью, технологии создания и внедрения образа объекта (идеи, товара, услуги, персоналии, организации — фирмы, бренда) в ценностный ряд социальной группы. В широком смысле — управление общественным мнением, выстраивание взаимоотношений общества и государственных органов или коммерческих структур. [3]

** Институционализация — процесс формализации социальных отношений, переход от неформальных отношений (объединений, соглашений, переговоров) и неорганизованной деятельности к созданию организационных структур с иерархией власти, регламентацией соответствующей деятельности, тех или иных отношений, их юридической легализацией. [2]

чинах и мотивах изменения формы украинскими предприятиями и пойдет речь в нашей статье *.

Результаты исследования. Совершенно неверным является заключение, что репутационного менеджмента у компании нет, пока нет позиции PR-менеджера в штатном расписании или PR-подразделения в ее организационной структуре. Достаточно часто сами основатели компаний являются «пиарщиками от Бога» благодаря своей харизме и интуиции. А значит, латентная форма репутационного менеджмента — иногда виртуозная, иногда ремесленная, но практически всегда неэффективная и несистемная — все же присутствует. Однако со временем основателю-собственнику компании неизбежно приходится отказываться от роли менеджера по репутации, поскольку развитие бизнеса требует активизации отношений, в т. ч. на межличностном уровне, с контрагентами и кредиторами.

Для украинских компаний, созданных «с нуля» на заре рыночной экономики, характерно поступательное движение от одного формата институционализации репутационного менеджмента к другому:

– на начальной стадии развития главным (а часто и единственным) репутационным менеджером является собственник-руководитель компании;

– на следующем этапе, когда в организационной структуре компании появляется маркетинговое подразделение, специалист по маркетингу (рекламе) выполняет отдельные функции управления репутацией в формате PR-менеджмента;

– далее в компании, как правило, в увеличившемся маркетинговом отделе, появляется специалист по связям с общественностью (PR -менеджер), который, помимо прочих PR-мероприятий, может проводить и мероприятия, направленные именно на формирование репутации компании;

– по прошествии времени, если развитие компании продолжается, ее организационная структура обогащается отдельным подразделением по связям с общественностью (в состав которого входят специалисты, выполняющие различные функции), т. е. происходит «количественный» рост PR — подразделения без качественного изменения выполняемых им функций;

– и, наконец, высшей на сегодняшний день формой институционализации репутационного менеджмента является создание в структуре компании подразделения, в рамках которого выделены специальные подотделы (например, внутренних и внешних коммуникаций), или, например, децентрализованной PR-службы в структуре холдинга (PR-директор на уровне управляющей компании и подчиненные ему PR-специалисты на уровне бизнес-единиц).

Выделенные нами и описанные выше пять стадий эволюции форм институционализации репутационного менеджмента предприятий отражают движение от тактического к стратегическому управлению, постепенный перенос акцента с ситуативного реагирования на угрозы репутации компании — на системное управление репутацией как ресурсом ее устойчивого долговременного развития.

Причем непосредственные стимулы или мотивы этого движения очень разнообразны:

– *объективные внутренние факторы:* понимание того, что, не управляя репутацией компании, ее руководство ставит под угрозу информационную и экономическую безопасность, а также пренебрегает возможностями повышения капитализации бизнеса;

– *объективные внешние факторы,* в первую очередь мнение эксперта: рекомендация именитых западных консультантов, для которых отсутствие у компании PR-службы является организационной аномалией; убедительные доводы преподавателя репутационного менеджмента на программе MBA; авторитетное мнение автора доклада на конференции или исследования и т. д.;

– *субъективные факторы:* например, личные мотивы, побуждающие руководителя подразделения аргументировано расширить штат «своего» подразделения под конкретного человека, призванного выполнять работу PR-менеджера.

Именно мотивы зачастую определяют эффективность работы «новорожденной» структурной (штатной) единицы, занимающейся управлением репутацией компании. Поэтому мы посчитали необходимым остановиться на них для более подробного рассмотрения, назвать и описать сформировавшиеся в отечественной практике разновидности форм институционализации репутационного менеджмента.

– PR-подразделения—«***дети волюнтаризма***» (создаются под влиянием субъективных факторов) в большинстве случаев быстро прекращают свое существование по причине недостаточного финансирования. (Пример: «опрозрачивающиеся» украинские ФПГ (финансово-промышленные группы), конечные бенефициары которых рассматривают PR-службы как «химчистки» для репутации и не особо утруждают себя личным участием в цивилизованном диалоге с общественностью.)

* За рамки рассмотрения выведены транснациональные компании, действующие в соответствии с тиражируемыми бизнес-моделями и a priori имеющие в своей организационной структуре PR-подразделение

– «***Инспирированные извне***» PR-подразделения более жизнеспособны, поскольку опираются на авторитет и опыт привлеченного PR-специалиста. Однако доверие ЛПР (лиц, принимающих решения, т. е. собственников и/или топ-менеджеров) компании к такому авторитетному специалисту имеет ограниченный срок, в течение которого ново созданное PR-подразделение должно показать конкретные результаты в приращении репутации копании. Если же ЛПР компании не заметят немедленных результатов, то соответствующее PR-подразделение автоматически переходит в группу «детей волюнтаризма» и дальнейшее время его существования сочтено. (*Пример. Руководство компании B2B после отраслевой конференции решает, что PR — единственный способ вывести на рынок B2C-бренд. После попыток добиться желаемого результата только средствами PR, проект был закрыт, PR-подразделение ликвидировано.*)

– «***Осознанное родительство***» как причина создания PR-подразделений отличается тем, что «лицо, принимающее решение», осмысливает процесс управления репутацией и осознает, какие результаты он приносит владельцу компании.

Необходимо отметить, что, как показывает практика, на сегодняшний день отечественному собственнику бизнеса PR-подразделение необходимо чаще всего в качестве очередного модного атрибута: созданные подразделения работают неэффективно, поскольку не финансируются в необходимом объеме.

Приведенная нами выше классификация возможных мотивов ЛПР будет полезна и PR-специалистам, поможет удержать от опрометчивого решения наняться на работу в «волюнтаристскую» PR-службу.

PR-подразделения типов «*Дети волюнтаризма*» и «*Инспирированные извне*» редко реально влияют на принятие значимых решений по управлению репутацией компании. В то время, как место руководителя PR-подразделения однозначно в стратегическом апексе — в качестве советника по вопросам управления корпоративной репутацией и владельца бизнес-процесса «Управление репутацией компании», в котором задействованы ключевые ЛПР компании. И для перевода PR-службы из состава техноструктуры или вспомогательных подразделений на подобающее ей стратегическое место в организационной структуре компании по нашему глубокому убеждению необходима регламентация бизнес-процесса «Управление репутацией компании» с определением его владельца, участников и прочих элементов.

Приступая к регламентации бизнес-процесса «Управление репутацией компании», важно исходить из того, что основными его участниками являются:

– PR-служба (и/или аутсорсинговое PR-агентство) — владелец бизнес процесса;

– ключевые «явные» акционеры (постановщики задач, спикеры — носители информации);

– топ-менеджент (постановщики задач, спикеры — носители информации);

– руководители бизнес-единиц (спикеры, носители информации);

– уполномоченные спикеры из числа middle-management и редких специалистов (носители информации);

– HR-служба (они также принимают участие в разработке стратегии и тактики внутреннего PR);

– служба маркетинга (принимают участие в разработке стратегии и тактики внутреннего продуктовый PR);

– финансовая служба (выполняют функцию бюджетирования PR).

Отсюда следует, что, прежде чем создавать PR-подразделение (или, в случае существования такого подразделения, принять решение о его развитии либо ликвидации), необходимо, отталкиваясь от выше изложенного списка основных участников, описать бизнес-процессы, учитывающие индивидуальную и отраслевую специфику конкретной компании.

Нет, и не может быть на практике универсальной организационной структуры бизнеса, как нет, и не может быть теоретически двух компаний с идентичной стратегией и абсолютно совпадающими бизнес-целями. В соответствии со ставшим хрестоматийным утверждением Альфреда Д. Чандлера, структура следует за стратегией, в свою очередь, оказывая на нее влияние через «петлю обратной связи». Если стратегия предполагает существенные изменения во внутренней среде организации, значит, структура PR-подразделения будет учитывать фактор повышенной значимости внутренних коммуникаций (возможно, появится должность специалиста, ответственного за Интранет-портал или за корпоративное издание). Если меняется портфель брендов и география присутствия компании, значит, PR-служба должна реструктуризироваться в русле соответствующих перемен.

Стратегия (в ее наиболее широком понимании — как магистральный путь развития организации) схожа с репутационным менеджментом в главном: оба эти инструмента призваны снижать неопределенность развития компании. Силами репутационного менеджмента, PR и маркетинга

Таблица 1 — Аргументы «за» и «против» для приглашения внешнего консультанта по управлению репутацией компании

Когда не нужен внешний консультант	Когда нужен внешний консультант
1. Если собственников несколько, и они не могут или не хотят выработать согласованные требования к консультанту по управлению репутацией	1. Необходимо изменить концепцию развития и перепроектировать бизнес-модель компании — консультанты являются носителями новых знаний и оригинальных идей
2. Если собственник(и) самоустраняются от участия в консалтинговом проекте по повышению репутации компании	2. Возникла сложная разовая проблема, которую нельзя решить своими силами — консультант обойдется дешевле штатных сотрудников
3. Если компания стремиться оставаться информационно закрытой (собственник(и) боятся «утечки» информации)	3. Внутри компании имеются разногласия, для разрешения которых необходим независимый эксперт-посредник
4. Если в уставном фонде компании есть значительная доля государства (консультанты не могут помочь договориться с чиновниками)	4. Последствия принятия неправильного управленческого решения очень болезненны, поэтому необходимо подтверждение эксперта

корпоративный бренд и бренды продуктов компании обретают целостность и значимость в глазах потребителей. А значит, финансовые потоки становятся более прогнозируемыми, кредиторы и инвесторы охотнее дают деньги на развитие и т. д., и т. п.

Однако именно тут кроется главная «ловушка»: интегрирующая функция репутационного менеджмента делает его заложником существующей в компании системы стратегического управления. Если стратегия существует только виртуально, в голове у собственника (как «визия» — vision), PR-специалисту приходится собственноручно моделировать пропущенные концептуальные, стратегические и тактические уровни (такая ситуация в практике украинского бизнеса встречается очень часто). Не только региональные предпринимательские компании, еще не осознав вполне, что такое продажи и маркетинг, начинают создавать PR-подразделения и собственными силами заниматься управлением корпоративной репутацией — аналогичным образом действуют и ведущие отечественные ФПГ с многомиллионными активами, и финансовые институты с громкими именами и иностранным капиталом. Результатом такой преждевременной институционализации является неэффективный бессистемный репутационный менеджмент.

Учитывая важность системного управления репутацией компании, мы предлагаем ниже следующую структуру PR-стратегии:

1. Big Idea (ключевая идея, которая будет положена в основу PR-деятельности компании);
2. Цели PR-стратегии;
3. Доминанты конструируемой репутации;
4. Целевые аудитории информационного воздействия (ЦАИВ);
5. Key messages в разрезе ЦАИВ;
6. Перечень целевых СМИ;
7. Концепция специальных PR-событий для различных категорий ЦАИВ;
8. График PR-активности;
9. PR-бюджет.

Предлагая разрабатывать PR-стратегию репутационного менеджмента компании по этой схеме, ожидается получить достаточно функциональную лоцию, утвердив которую у ЛПР можно начинать системную PR-работу по формированию позитивной репутации компании.

За этапом стратегического планирования закономерно следует этап реализации стратегии управления репутацией, и здесь у PR-подразделения любого типа (независимо от того, по каким мотивам создавалась и как финансируется эта бизнес-единица), рано или поздно начнет ощущаться дефицит компетентных специалистов. Этот дефицит, может быть, проявится как единичный случай (необходимость проведения узкопрофессионального проекта, выходящего за пределы компетенции корпоративных специалистов — отражение атаки рейдеров, специфическое PR-событие) или системное явление (руководством принято решение не вводить дополнительные штатные единицы PR-специалистов).

Решение относительно того, нужен ли аутсорсинг, как правило, принимается без учета стратегических целей бизнеса. В табл. 1 нами приведены аргументы «за» и «против» для приглашения внешнего консультанта по управлению репутацией компании исходя из стратегической перспективы ее развития.

В случае принятия решения о необходимости привлечении внешнего консультанта по репутационному управлению нужно выбрать такового.

Основные критерии, по которым PR-менеджеры компании отбирают аутсорсеров, достаточно стандартны:

– стабильная профессиональная практика (наличие системных клиентов);

– известность в среде потенциальных клиентов (не следует отождествлять с упоминаемостью — наиболее некорректным критерием «качества» аутсорсера из всех возможных);

– развитость структуры (наличие материально-технической базы, постоянного штата, география операций);

– эффективность, результативность (портфолио реализованных проектов, успешность которых подтверждена заказчиками);

– авторитет руководителей в профессиональном сообществе;

– технологичность (наличие прописанных бизнес-процессов предоставления типовых услуг, уровень client service);

– присутствие текущих клиентов агентства в информационном пространстве;

– отсутствие подтвержденных свидетельств неэтичного поведения по отношению к клиентам.

Однако, на наш взгляд, главный из критериев — совместимость клиента и обслуживающей его команды аутсорсингового агентства на уровне мировоззрений и доверия друг к другу. Без такой совместимости эффективное сотрудничество принципиально невозможно*. А когда уходит доверие, в большинстве случаев возникает внутренняя конкуренция, которая вредит эффективному репутационному менеджменту и имеет следующие проявления:

– привлеченное аутсорсинговое агентство начинает умалять заслуги корпоративных PR-специалистов;

– внутренний PR-специалист, опасаясь, что на его сферу компетенции распространятся действия привлеченных консультантов, закрывает агентству доступ к общению с ЛПР компании.

Выводы

Управление репутацией компании постепенно эволюционирует. Выделенные нами по результатам исследования пять стадий эволюции форм институционализации репутационного менеджмента предприятий отражают движение от тактического к стратегическому управлению, постепенный перенос акцента с ситуативного реагирования на угрозы репутации компании — на системное управление репутацией как ресурсом ее устойчивого долговременного развития. Но, в то же время, институционализация репутационного менеджмента не должна быть преждевременной, поскольку, как показывает практика, на сегодняшний день отечественному собственнику бизнеса PR-подразделение необходимо чаще всего в качестве очередного модного атрибута: созданные подразделения работают неэффективно, не финансируются в необходимом объеме. Отсюда следует, что, создавая PR-подразделение, необходимо описать бизнес-процессы, учитывающие индивидуальную и отраслевую специфику конкретной компании, а также обосновать стратегию управления репутацией как основу для выбора формы институционализации репутационного менеджмента.

*Например, вряд ли религиозная христианская организация будет обслуживаться в агентстве, возглавляемом воинствующим атеистом

Литература

1. Королько, В. Г. Паблик рілейшнз. Наукові основи, методика, практика. Підручник, 2-е вид. доп. / В. Г. Королько — К. : Видавничий дім «Скарби», 2001. — 400 с.

2. Кравченко, И. И. Институционализация. / Новая философская энциклопедия в 4 тт. Под редакцией В. С. Степина. — М. : Мысль. — 2001. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8399/ институционализация — Дата доступа : 20.02.2013.

3. Олейник, И. Плюс/Минус репутация. Российский опыт репутационного менеджмента / И. Олейник, А. Лапшов. — Самара : Бахрах-М, 2003. — 192 с.

4. Связи с общественностью. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Связи_с_общественностью. — Дата доступа : 20.02.2013

5. Doorley John, Garcia Helio Fred. Reputation Management. The Key to Successful Public Relations and Corporate Communications — 2010 — Routledge; 2 edition. — 456 p.

6. Dowling Grahame. Creating Corporate Reputations. — Oxford University Press, 2002. — 320 p.

7. Fombrun, C. J. Reputation: Realizing Value from Corporate Image. — Harvard Business School Press, 1996. — 456 p.

8. Gaines Leslie. Ross Corporate Reputation 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation, 2008. — 208 p.

9. Griffin Andrew. New Strategies for Reputation Management Gaining Control of Issues. — 2008. — 176 p.

10. Harrison Kim.Why a good corporate reputation is important to your organization. [Електронний ресурс] — Режим доступа : http://www.cuttingedgepr.com/articles/corprep important.asp — Дата доступа : 20.12.2012

11. Jefkins Frank, Yadin Daniel. Public Relations. — Financial Times, 1998. — 293 p.

Материал поступил в редакцию 22.02.2013

Анализ состояния рынка услуг Украины

Аракелова Инна Александровна,
старший преподаватель кафедры маркетинга
Донецкого государственного университета управления (г. Донецк, Украина)

В статье проведен анализ состояния рынка услуг Украины, а также основных тенденций его развития в современных условиях. Выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние на развитие украинского рынка услуг, приведены прогнозные данные по объемам потребления услуг до 2014 года.

The status of Ukraine's services market is analyzed in the paper, as well as its main trends in modern conditions. The factors mostly influencing the development of the Ukrainian services market are identified, the prognosis on the volume of services consumption up to 2014 is given.

Актуальность исследования

Функционирование современных экономических систем в постиндустриальных странах характеризуется увеличением роли и значения сферы услуг, а также происходящими в ней изменениями. Это отражается главным образом на увеличении доли услуг в валовом внутреннем продукте, расширении объемов предоставленных услуг, в увеличении доли занятых. Наряду с этим постоянно формируются новые виды услуг при постепенном исчезновении или изменении традиционных услуг, что обусловлено целой группой факторов — научно-технических, экономических, демографических, природно-климатических, социальных [2].

Таким образом, следует отметить необходимость исследования, а также прогнозирования дальнейшего развития и потенциала данной отрасли экономики.

Целью данного исследование является анализ рынка услуг Украины, как в целом, так и в разрезе основных видов услуг.

Предметом исследования определен рынок услуг Украины в 2007–2011 годах.

Наряду с рынками товаров, капиталов, рабочей силы существует и взаимодействует рынок услуг, на который в Украине, согласно данным органов статистики, в 2011 году приходилось 53,7 % ВВП. Сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики Украины. При этом одновременно происходит увеличение числа занятых в сфере услуг.

Рынок услуг в Украине находится в процессе развития, законодательные и административные основы регулирования в этой сфере также находятся в процессе становления. Это создает неуверенность, как среди торговых партнеров Украины, так и среди украинских предприятий в отношении будущего режима в сфере услуг. Важным является определение позиции Украины в отношении режима предоставления услуг путем коммерческого присутствия.

Проблемой же служит неполная открытость секторов услуг для конкуренции, что обусловлено влиянием на правовой режим и административную практику в этой сфере таких факторов как: степень ограниченности как отечественной, так и иностранной конкуренции на местном рынке услуг; прозрачность, то есть надлежащий уровень доступности и информации; предсказуемость.

Важными являются так же технические и организационные проблемы. Необходимо принять во внимание, что сфера услуг входит в компетенцию многих министерств и ведомств в зависимости от сектора услуг (например, транспортные услуги — министерство транспорта, профессиональные услуги — министерство юстиции, охраны здоровья, аграрной политики, науки и образования) [5].

Еще одной существенной проблемой служит проблема недостатка квалифицированных специалистов в сфере торговли услугами. Кадровый дефицит обусловлен, прежде всего, низким уровнем в Украине специализированных учебных заведений по подготовке управленцев среднего и высшего звена для сферы услуг.

Характерными признаками рынка услуг Украины являются:

– повышенная рискованность, связанная со значительной изменчивостью спроса;

Рис. 1 — Динамика рынка услуг 2007–2011 гг., млн грн.
Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

– разнородность деятельности по характеру и масштабу, что вызывает значительную структурированность рынка;

– мобильность субъектов рыночной деятельности;

– значительная отраслевая и территориальная дифференциация, вызванная различиями в уровне экономического развития и жизни населения;

– динамизм и диверсификация, вызванные ростом потребностей населения [7].

Согласно статистических данных в 2011 году объем рынка услуг Украины составил 14,09 млрд грн., 2010 году — 12,25 млрд грн., в 2009 году составил 10,96 млрд грн. (рис. 1).

Данные изменения напрямую связаны с тенденциями развития основных видов услуг, а именно увеличением роста показателя потребления услуг таких сфер, как: дистрибьюторские услуги, услуги по защите окружающей среды, финансовые услуги, грузоперевозки и туризм.

Необходимо также отметить, что на рынке наблюдается тенденция так называемой «очистки», то есть остаются только самые крупные и конкурентоспособные компании. В 2007 году на рынке предоставляло услуги 18654 предприятий, их количество в 2011 году уменьшилось до 10052 шт., то есть на 46 %. Однако на украинский рынок услуг выходят международные компании, в основном на рынок финансовых услуг. Таким образом, происходит усиление влияния на рынке услуг крупных транснациональных корпораций, которые ранее преимущественно усиливали свое влияние на рынок товаров. А это свидетельствует об активизации участия Украины в международной торговле услугами.

Частично происходит укрупнение компаний и расширение сфер деятельности компаний, то есть выход в другие сегменты и предоставление дополнительных услуг. Увеличивается количество крупных интегрированных компаний, поставляющих потребителю «пакет услуг», дающих возможность использовать одного поставщика услуг [4].

Объем и динамика рынка услуг за период 2007–2011 гг.

Основным показателем, который берется за основу при расчете объемов рынка услуг Украины, является показатель оборотов украинских компаний. Согласно этим данным объем рынка услуг Украины в 2007 году составил 11,25 млрд грн., в 2008 году объем рынка увеличился до 13,11 млрд грн., что на 1,85 млрд грн. больше 2007 года. В 2009 году произошло сокращение объемов до 10,95 млрд грн., что на 16,4 % ниже уровня 2008 года. В 2010–2011 годах на рынке услуг Украины наблюдалась тенденция к росту объемов рынка до 12,25 млрд грн. в 2010 году, что на 1,29 млрд грн. больше чем в 2009 году, и до 14,09 млрд грн. в 2011 году, что превышает объемы рынка в 2010 году на 1,84 млрд грн.

Для более детального анализа, необходимым является анализ развития сферы услуг в разрезе отдельных видов услуг (табл. 2, 3, 4).

Анализируя статистические данные, можно сделать вывод об услугах, которые имеют стремительный рост, и имеют значительную долю в общем объеме сферы услуг.

Приведем основные значения объемов рынков услуг:

1) Объемы рынка дистрибьюторских услуг в 2009 году равнялись 7,6 млрд грн., в 2010 году — 8,97 млрд грн., в 2011 году — 10,3млрд грн.

2) Объем рынка услуг по защите окружающей среды в 2009 году составил 0,026 млрд грн.,

Таблица 1 — Динамика ринка услуг Украины 2007–2011 гг. *

Показатель/Год	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010
Абсолютная динамика, млн грн.	+1858,8	–2153,6	+1296,9	+1841,7
Относительная динамика, %	+16,5	–16,4	+11,8	+15,0

* Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

Таблица 2 — Объем рынка услуг за период 2007–2011 гг. в разрезе видов услуг, млн грн. [9]

№	Вид услуги/Год	2007	2008	2009	2010	2011
1	Деловые услуги	23,5	31,3	46,0	27,9	34,9
2	Услуги связи	439,4	484,8	450,9	443,9	489,8
3	Строительные и инжиниринговые услуги	900,8	1030,5	577,6	537,6	615,0
4	Дистрибьюторские услуги	8123,4	9326,9	7600,7	8970,1	10 299,0
5	Общеобразовательные услуги	7,9	9,0	9,5	8,8	10,1
6	Услуги по защите окружающей среды	16,6	23,8	26,3	34,8	38,3
7	Финансовые услуги, включая страхование	765,5	868,1	857,6	1111,3	1260,3
8	Услуги по охране здоровья и социальные услуги	29,2	40,0	45,4	50,5	55,6
9	Туризм и путешествия	16,5	26,4	24,6	40,8	44,9
10	Услуги в области организации досуга, культуры и спорта	80,0	111,3	80,0	71,4	99,3
11	Транспортные услуги	851,0	1160,5	1240,3	958,8	1150,5

Таблица 3 — Доли видов услуг в общем объеме рынка услуг за период 2007–2011 гг.*

№	Вид услуги/Год	2007	2008	2009	2010	2011
1	Деловые услуги	0,2 %	0,2 %	0,4 %	0,2 %	0,3 %
2	Услуги связи	3,9 %	3,7 %	4,1 %	3,6 %	3,5 %
3	Строительные и инжиниринговые услуги	8,0 %	7,9 %	5,3 %	4,4 %	4,4 %
4	Дистрибьюторские услуги	72,2 %	71,1 %	69,4 %	73,2 %	73,1 %
5	Общеобразовательные услуги	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
6	Услуги по защите окружающей среды	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,3 %	0,3 %
7	Финансовые услуги, включая страхование	6,8 %	6,6 %	7,8 %	9,1 %	8,9 %
8	Услуги по охране здоровья и социальные услуги	0,3 %	0,3 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
9	Туризм и путешествия	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,3 %	0,3 %
10	Услуги в области организации досуга, культуры и спорта	0,7 %	0,9 %	0,7 %	0,6 %	0,7 %
11	Транспортные услуги	7,6 %	8,9 %	11,3 %	7,8 %	8,2 %

*Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

в 2010 году — 0,035 млрд грн., в 2011 году — 0,038 млрд грн.

3) Объемы рынка финансовых услуг в 2009 году равнялись 0,86 млрд грн, в 2010 году — 1,11 млрд грн., в 2011 году — 1,26 млрд грн.

4) Объемы рынка транспортных услуг в 2010 году составили 0,96 млрд грн., в 2011 году — 1,15 млрд грн.

5) Объемы туризма возросли с 0,024 млрд грн. в 2009 году до 40,8 млрд грн. в 2010 году и до 44,9млрд грн. в 2001 году [6].

Единственным сегментом, который отстает по показателям от докризисного уровня остается сфера строительства. Объемы рынка строительных услуг в 2011 году составили 0,61 млрд грн., что на 40 % ниже объемов 2008 года, в котором объем рынка равнялся 1,03 млрд грн.

Проанализировав каждый отдельный вид услуг, определив основные приоритетные для Украины услуги, и те услуг доля которых в общем объеме стабильна, можем уже определить динамику развития рынка услуг, как абсолютно, так и относительную в разрезе видов услуг.

На данном этапе имеем общие данные по объемам производства услуг, их доли в общем объеме, а следовательно, необходимо провести анализ емкости рынка услуг, то есть определить количество предприятий, оказывающих данный объем услуг.

Таблица 4 — Динамика рынка услуг Украины 2007–2011 гг. в разрезе видов услуг *

Вид услуги/Год	Абсолютная динамика, млн грн.				Относительная динамика, %			
	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010
Деловые услуги	+7,7	+14,6	–18,0	+6,9	+33,1	+46,9	–39,3	+25,0
Услуги связи	+45,3	–33,9	–6,9	+45,8	+10,3	–7,0	–1,5	+10,3
Строительные и инжиниринговые услуги	+129,6	–452,8	–40,0	+77,4	+14,4	–43,9	–6,9	+14,4
Дистрибьюторские услуги	+1203,5	–1726,1	+1369,3	+1328,9	+14,8	–18,5	+18,0	+14,8
Общеобразовательные услуги	+1,1	+0,4	–0,6	+1,2	+14,6	+4,9	–7,0	+14,5
Услуги по защите окружающей среды	+7,1	+2,5	+8,4	+3,4	+43,2	+10,5	+32,2	+10,0
Финансовые услуги, включая страхование	+102,5	–10,4	+253,7	+148,9	+13,4	–1,2	+29,6	+13,4
Услуги по охране здоровья и социальные услуги	+10,8	+5,3	+5,1	+5,0	+37,1	+13,5	+11,3	+10,0
Туризм и путешествия	+9,9	–1,8	+16,1	+4,0	+60,3	–6,9	+65,8	+10,0
Услуги в области организации досуга, культуры и спорта	+31,2	–31,2	–8,6	+27,9	+39,1	–28,1	–10,8	+39,1
Транспортные услуги	+309,4	+79,8	–281,5	+191,7	+36,4	+6,9	–22,7	+20,0

*Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

Таблица 5 — Емкость рынка услуг за период 2007–20011 гг., млн грн. [9]

Год	2007	2008	2009	2010	2011
Всего	11 253,77	13 112,59	10 958,95	12 255,88	14 097,57

Рис. 2 — Количество украинских предприятий сферы услуг
Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

В 2007 году на рынке услуг работало 18 654 украинских предприятий по оказанию услуг, в 2008 году их количество уменьшилось до 13792, в 2009 и 2010 годах до 11 109 и 9119 соответственно, и только в 2011 году возросло до 10052 предприятий. Эти изменения в количестве можно отнести к кризисным проявлениям в экономике государства в целом: недостаточность финансовых средств в обороте предприятий, жесткая конкуренция, укрупнение предприятий сферы услуг, проблемы банковской сферы и низкая платежеспособность населения, привели к вынужденному сокращению количества предприятий сферы услуг.

Таблица 6 — Прогноз объемов потребления услуг в 2012–2014 гг. методом линейной регрессии, млн грн.*

Вид услуги / Год	2012	2013	2014
Деловые услуги	38,5	40,5	42,4
Услуги связи	479,7	485,7	491,7
Строительные и инжиниринговые услуги	412,9	306,5	200,0
Дистрибьюторские услуги	10 062,3	10 461,8	10 861,2
Общеобразовательные услуги	10,3	10,7	11,2
Услуги по защите окружающей среды	44,3	49,7	55,1
Финансовые услуги, включая страхование	1342,4	1465,7	1589,0
Услуги по охране здоровья и социальные услуги	63,1	69,4	75,8
Туризм и путешествия	52,0	59,1	66,2
Услуги в области организации досуга, культуры и спорта	88,0	87,8	87,7
Транспортные услуги	1191,4	1231,1	1270,9

*Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

Таблица 7 — Прогноз объемов потребления услуг в 2012–2014 гг. методом экспоненциального сглаживания, млн грн.*

Вид услуги / Год	2012	2013	2014
Деловые услуги	39,0	41,7	44,6
Услуги связи	479,5	485,7	492,0
Строительные и инжиниринговые услуги	462,9	401,8	348,8
Дистрибьюторские услуги	10 044,7	10 491,9	10 959,0
Общеобразовательные услуги	10,4	10,9	11,4
Услуги по защите окружающей среды	49,6	60,8	74,6
Финансовые услуги, включая страхование	1388,4	1572,4	1780,7
Услуги по охране здоровья и социальные услуги	68,0	79,2	92,2
Туризм и путешествия	59,7	76,2	97,3
Услуги в области организации досуга, культуры и спорта	86,9	86,8	86,7
Транспортные услуги	1201,8	1252,4	1305,1

*Составлено автором на основе данных Государственного комитета статистики Украины [9]

Основным показателем емкости рынка услуг является показатель оборота украинских предприятий, работающих в сфере услуг.

Анализируя полученные данные, необходимо отметить рост емкости рынка в денежном выражении, в 2009 году на волне мирового финансового кризиса, этот показатель резко сократился, однако в 2011 году превысил докризисный показатель.

Уровень насыщенности рынка услуг Украины в целом можно назвать высоким. На рынке предоставляется огромное количество услуг, число и диапазон которых резко возрос.

Если в докризисное время рынок услуг был даже перенасыщен поставщиками услуг, что можно увидеть по количеству компаний-поставщиков услуг, число которых в 2007 году составило 18 654 предприятий, то в результате кризиса на рынке остались сильнейшие компании, число компаний в 2011 году равнялось 10052, что практически в два раза ниже уровня 2007 года.

В развитых странах на сферу услуг припадает около 70 % ВВП. По данным Международного Валютного Фонда в 2010 году доля услуг в структуре ВВП США составила 76,8 %, Великобритании — примерно 73 %, Австрии — 65,5, Швейцарии — 70,1 %, стран Еврозоны — 69,4 %. В Украине в 2011 году этот показатель — 53,7 %, потенциальная емкость рынка услуг Украины в 2011 году составляла порядка 18 375 млн грн. Таким образом, уровень насыщенности рынка услуг Украины составляет 76,7 % [3].

Основными неудовлетворенными сегментами рынка услуг Украины остаются сферы строительства, защита окружающей среды, услуги в области организации досуга, культуры и спорта, услуги по охране здоровья и социальные услуги.

Отметим, что у сферы услуг Украины есть потенциал для увеличения экспорта услуг. Так,

развитие науки, технологий и высококвалифицированная рабочая сила являются необходимыми предпосылками для динамичного развития информационно-коммуникационных технологий, программного обеспечения, электронной и мобильной торговли, базирующиеся на основе глобальной сети Интернет, что может стимулировать развитие всей национальной экономики, обеспечить прочные конкурентные преимущества на мировых рынках. Важным конкурентным преимуществом для развития сферы услуг в направлении туризма и транспортной инфраструктуры является выгодное геоэкономическое положение страны [8].

На основе приведенных статистических данных, проведем прогнозирование методами линейной регрессии (табл. 6) и экспоненциального сглаживания (табл. 7) для оценки перспектив развития данной отрасли экономики.

Результаты проведения прогнозов методами линейной регрессии и экспоненциального сглаживания показывают, что в 2013 и 2014 годах рынок ожидает подъем в среднем на 3,4 % по методу линейной регрессии и на 5 % по методу экспоненциального сглаживания.

Основной рост показателей прогнозируется в следующих сегментах рынка услуг:

1. Услуги связи: телекоммуникационные, аудиовизуальные, мобильный банкинг, передача и распределение контента, мобильный Интернет, мобильное телевидение;

2. Финансовые услуги, в том числе банковские и страховые, синдицированное кредитование;

3. Деловые услуги: лизинг, франчайзинг и консалтинг;

4. Строительные и связанные с ними инженерные услуги;

5. Услуги туризма.

Выводы и рекомендации.

В результате проведенного исследования рынка услуг Украины в период 2007–2011 годов, можно отметить, что рынок услуг Украины обладает значительным потенциалом, как для дальнейшего развития уже существующих сегментов и услуг рынка, так и для развития новых сегментов и внедрения новых услуг; однако рынок требует дальнейшего развития, привлечения инвестиций и реструктуризации, диверсификации структуры экспорта, усовершенствования и расширения правового поля, увеличения открытости рынка для конкуренции со стороны новых отечественных и иностранных поставщиков, изменения государственной политики в этой сфере, формирования соответствующей законодательной базы, а также создания благоприятствующего инвестиционного режима.

Проведенные исследования показывают, что проблемы в сфере услуг Украины необходимо решать по следующим направлениям.

1. Изменение структуры экспорта Украины в направлении наукоемких видов услуг, которые будут способствовать формированию новой экономики и перехода к информационному обществу.

2. Адаптация украинских рынков услуг к рынку услуг стран ВТО и ЕС, либерализация отраслей телекоммуникационных, туристических, страховых, почтовых, банковских, образовательных, медицинских и транспортных услуг.

3. Развитие конкурентной среды на украинском рынке с целью повышения качества услуг и конкурентоспособности отечественных провайдеров на международном рынке услуг.

4. Гармонизация институционального обеспечения торговли услугами в Украине в соответствии с правилами ГАТС ВТО.

5. Повышение потенциала страны по таким направлениям, как квалификация рабочей силы, информационно-телекоммуникационная инфраструктура, правительственная поддержка.

6. Участие Украины в международных стратегических альянсах в области информационных, компьютерных, телекоммуникационных, космических, авиационных услуг, услуг по научным исследованиям и разработкам.

7. Обеспечение приоритетности привлечения прямых иностранных инвестиций в инфраструктурные отрасли услуг: финансовые, информационно-телекоммуникационные, транспортные; формирование собственного транснационального капитала для выхода на международный рынок услуг путем коммерческого присутствия.

Литература

1. Войтович, С. Я. Роль підприємництва у формуванні ринку послуг в Україні. [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8384/1/11.pdf.

2. Данилишин, Б. М. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко, Я. В. Остафійчук. — К. : ЗАТ «Ніч лава», 2005. — 328 с.

3. Зайцев, В. Є. Тенденції та особливості розвитку посткризового світового ринку послуг в умовах глобалізації [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_2/Zaitcev.htm.

4. Кухарская Н. Диагностика рынка услуг Украины и его региональные приоритеты. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_3/51_54.pdf.

5. Кучин, С. П. Особливості та перспективи розвитку ринку послуг в Україні / С. П. Кучин, Н. В. Сарматицька [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vbumb/2011_3/6.pdf.

6. Любицева, О. А. Рынок туристических услуг. [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp.htm

7. Матвіїв, М. Я. Тенденції розвитку ринку послуг України [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2011_1_SV/tom1/238.pdf.

8. Моргулець, О. Б. Сфера послуг України: реалії сьогодення / О. Б. Моргулець, Л. М. Клеща // Вісник КНУТД. — 2009. — № 3. — С. 154–159.

9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Материал поступил в редакцию 12.03.2013

Институциональная среда рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе

Ганский Владимир Александрович,
аспирант кафедры мировой экономики
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется уровень сформированности институционального обеспечения рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе; определяются причины и препятствия улучшения институциональной среды рынка туристических услуг в трансграничном регионе; приводятся результаты сравнительного анализа законодательства и институциональной среды рынка туристических услуг в Республике Беларусь и в Литовской Республике и Латвийской Республике; предлагаются способы решения проблем формирования эффективной институциональной среды рынка туристических услуг в трансграничном регионе.

The article analyzes the level of formation of institutional support for the tourist services market in the Belarusian – Baltic cross-border region; determines the causes and obstacles for the improvement of institutional environment of tourist services market in the cross-border region; provides the results of comparative analysis of legislation and institutional environment of the tourist services market in the Republic of Belarus, in the Republic of Lithuania, and in the Republic of Latvia; offers solutions to the problems of forming an effective institutional environment for the tourist services market in the cross-border region.

Туризм является потенциально инвестиционно привлекательным видом экономической деятельности в рамках белорусско-балтийского трансграничного регионального сотрудничества. Однако сегодня уровень реализации его потенциала остается низким и есть все основания утверждать о наличии асимметрии его развития в Беларуси с одной стороны, и в Литве и Латвии с другой, которая обусловлена, прежде всего, различиями институциональной среды вследствие: нестабильности институтов управления туристической сферой; недостаточным сотрудничеством между туристическими организациями в трансграничном регионе; существенного различия в приоритетах и программировании развития туризма на государственном и региональном уровне; значительного отличия организационно-экономического и правового регулирования рынка туристических услуг; неудовлетворительного научного сопровождения развития рынка туристических услуг.

Институциональное обеспечение рынка туристических услуг в Европейском Союзе является более результативным [3, с. 154], именно поэтому импорт отдельных эффективных институтов управления позволит в рамках белорусско-балтийского трансграничного региона наладить туристическое сотрудничество между институтами и улучшить институциональное обеспечение рынка туристических услуг в Беларуси.

Основными проявлениями недостаточной сформированности институционального обеспечения рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе являются следующие.

1. Нестабильность институтов и частые изменения подходов к управлению туристической сферой. Несмотря на то, что туризм в Беларуси признан одним из приоритетных направлений развития экономики и культуры, государственная политика по формированию механизма управления рынком туристических услуг характеризуется недостаточной последовательностью, что обуславливается реструктуризацией и реорганизацией органов управления туристической сферой, частыми изменениями приоритетов и объемов финансирования развития туризма.

Асимметрия в подходах к управлению развитием туризма в Беларуси, Литве и Латвии создает препятствия для комплексной реализации ме-

роприятий, надлежащему их финансированию, приводит к потере квалифицированных управленческих кадров и наработанных направлений межгосударственного сотрудничества.

2. Недостаточность сотрудничества между туристическими организациями в трансграничном регионе. В белорусско-балтийском трансграничном регионе задачи развития туризма возложена на рабочие комиссии по вопросам развития туризма еврорегиона «Озерный край». В то же время, несмотря на значительный туристический потенциал пограничья, координирование совместной туристической деятельности в рамках трансграничного региона осуществляется слабо и неэффективно. Низкая эффективность участия Беларуси в программе еврорегионов и в целом реализации проектов трансграничного сотрудничества связана с отсутствием: квалифицированных проектных менеджеров как в органах местного самоуправления, так и в общественных организациях; надлежащего информационного сопровождения; финансовых и иных ресурсов и др.

3. Неудовлетворительное научное сопровождение развития туризма. Необходимым элементом системы управления развитием рынка туристических услуг является научно обоснованный подход к формированию стратегических программных документов, мероприятий продвижения туристических продуктов, исследованию туристических рынков и прогнозированию и планированию показателей развития отрасли [6, с. 33]. Существенным недостатком сотрудничества организаций, обеспечивающих научное обеспечение государственной политики в сфере туризма, является отсутствие надлежащего взаимодействия и, как следствие, — совместных исследований трансграничного и межрегионального белорусско-балтийского сотрудничества в сфере туризма.

4. Асимметричность территориально-регионального представительства туристических организации по продвижению регионального туристического продукта. Среди белорусских институций наиболее интенсивно и эффективно выполняет функции по развитию туристической отрасли, продвижения белорусских туристических продуктов и лоббирование интересов представителей туристической деятельности Государственное учреждение «Национальное агентство по туризму». Деятельность других организаций в основном является формальной, а объемы осуществляемых ими мероприятий ограничены отсутствием достаточного финансирования их деятельности.

Белорусские национальные туристические организации уступают по функциональности и эффективности деятельности литовским и латвийским организациям, что связано с несколькими существенными факторами, которые присущи последним: 1) между туристическими организациями в Литве и Латвии существует четкое распределение функций, которые выполняет каждая из них [11]; 2) деятельность организаций взаимосвязана и согласована; 3) финансирование деятельности осуществляется в полной мере [4, с. 61–63]; 4) организационная структура не ограничена главным офисом, а имеет разветвленную сеть как в стране, так и за рубежом.

Отсутствие региональных представительств туристических институций создает асимметрию уровней сотрудничества (региональный в Литве и Латвии, государственный в Беларуси).

5. Недостаток туристических информационных центров в трансграничном регионе. Для белорусско-балтийского трансграничного региона туристические информационные центры являются важным элементом инфраструктуры, поскольку значительное число туристов является неорганизованными и нуждается в информации. Однако, в приграничных регионах Беларуси, граничащих с Литвой и Латвией туристические информационные центры функционируют лишь в нескольких районных центрах (в основном при отделах физической культуры, спорта и туризма районных исполнительных комитетов), в то время как в литовском и латвийском пограничье сеть туристических информационных центров является более обширной и разветвленной.

Туристические информационные центры в Литве и Латвии более развитые и функционируют в форме подразделений органов власти или на базе большинства музеев и туристических предприятий [8, с. 74]. В Беларуси при создании туристических информационных центров возникают вопросы относительно юридического статуса, выделения места и финансирования их деятельности.

Главными причинами и препятствиями улучшения институциональной среды рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе являются следующие.

1. Разобщенность функций управления и координации туристической деятельности в Беларуси, Литве и Латвии. Речь идет о том, что туристическая сфера подчиняется многопрофильному министерству, которое одновременно курирует и международный и внутренний туризм, и физическую культуру, и профессиональный спорт, и

азартные игры и др. Это не позволяет сфокусировать меры государственной политики на продвижении туризма на международный рынок вследствие рассеивания управленческих, финансовых, организационных стратегических ресурсов. Опыт большинства стран, в которых успешно развивается рынок туристических услуг, свидетельствует, что лишь отдельное министерство или администрация может эффективно осуществлять государственную политику в сфере туризма.

2. Недостаточное ресурсно-методологическое и неудовлетворительное научное сопровождение туристической деятельности в Беларуси, связанное с неразвитой системой подготовки квалифицированных специалистов; отсутствием финансирования фундаментальных исследований отечественного рынка туристических услуг, рынков стран-генераторов и стран-реципиентов туристических потоков; несовершенной системой статистических наблюдений в сфере туризма и др.

3. Неадекватные рыночной ситуации объемы финансирования создания туристических представительств Беларуси за рубежом, в т. ч. в странах, которые являются крупнейшими генераторами въездного туризма в Беларусь. Опыт многих европейских стран, которые получают значительные доходы от международного туризма, свидетельствует о целесообразности создания туристических представительств за рубежом, которые эффективно пропагандируют национальные туристические продукты [5, с. 102].

4. Отсутствие региональных представительств туристических институций, а также небольшие по количеству штатных единиц и многопрофильные по характеру выполняемых функций отделы и управления, на которые возложены функции государственного туристического регулятора, при областных и районных исполнительных комитетах вследствие ограниченного государственного финансирования, что не позволяет в полной мере выполнять все задачи, возложенные на институции, эффективно осуществлять продвижение национального и региональных туристических продуктов, объединять разъединенные туристические предприятия в единую систему [1, с. 9].

5. Отсутствие должной заинтересованности и научно-обоснованной государственной программы развития сети туристических информационных центров через недостаток финансирования и квалифицированного персонала, незаинтересованность их в оказании бесплатных информационных услуг для иностранных туристов.

В отдельных нормативно-правовых актах Республики Беларусь, принятых в течение последних лет, прослеживается заинтересованность государства в правомерном и регулируемом процессе развития туризма в Беларуси в целом, и белорусско-балтийском трансграничном регионе в частности. Однако по результатам сравнительного анализа можно утверждать, что законодательство и институциональное обеспечение рынка туристических услуг в Республике Беларусь в определенной степени уступает институциональному обеспечению туристической сферы Литовской Республики и Латвийской Республики.

1. Существуют несогласованности между основополагающими документами, регулирующими туристическую деятельность в Беларуси, Литве и Латвии:

– соответствие норм законов директивам Европейского Союза в туристической сфере, в первую очередь Директиве Европейского Союза от 13 июня 1990 г. № 90/314 о комплексном туризме, отдыхе и туризме [7] (латвийский и литовский законы в большей степени соответствуют требованиям директив Европейского Союза);

– латвийское и литовское законодательство о туризме в отличие от белорусского является более прикладным, а не декларативным, и содержит основные требования и механизмы реализации туристических услуг, услуг временного размещения, экскурсионных услуг и услуг гидов-переводчиков; регулирует выдачу органами власти разрешений на хозяйственную деятельность с организацией туристических мероприятий и туристическое посредничество, получение разрешений экскурсоводами и гидами-переводчиками, вопросы классификации гостиничных объектов;

– в литовском и латвийском законодательстве о туризме определены требования об обязательности специализированного образования и практики работы по предоставлению туристических услуг, знание иностранных языков для сотрудников туристических предприятий, экскурсоводов и гидов-переводчиков.

2. По сравнению с литовскими и латвийскими стратегиями и программами развития туризма, белорусские программные документы в большинстве являются декларативными из-за недостаточной научной обоснованности приоритетов и направлений развития туризма и отсутствия надлежащего финансирования; неконтролируемыми из-за отсутствия общественного мониторинга и публичной отчетности органов управления о проделанной работе и выполнении программных задач.

3. Полностью отсутствует межгосударственная взаимосогласованность мероприятий и опе-

рационных задач по активизации трансграничного сотрудничества в туристической сфере в государственных документах, которые определяют направления и приоритеты регионального развития. В белорусских программных документах развитие туристско-рекреационного комплекса как государственный приоритет определен лишь для отдельных регионов, в том числе для пограничных, а в латвийских и литовских приоритет сохранения и использования культурного и природного наследия, развитие международного туризма определяется для всех без исключения регионов [9]. Однако во всех них не отражены направления и общие меры активизации трансграничного и межрегионального сотрудничества в туристической сфере.

4. Отсутствие конкретных скоординированных мероприятий углубления трансграничного туристического сотрудничества и его институционализации в региональных программах и стратегиях развития.

Следует заметить, что, к примеру, в стратегических документах Витебской области учтена необходимость развития трансграничного сотрудничества, в том числе в сфере туризма, однако отсутствуют четкие меры реализации сотрудничества.

5. Декларативность и необязательность стратегий и концепций развития трансграничного региона, разработанных в рамках белорусско-балтийских трансграничных проектов вследствие отсутствия концентрации трудовых и финансовых ресурсов для их реализации.

На основании этого можно сделать вывод, что институциональное обеспечение в сфере туризма в Литве и Латвии является более совершенным, о чем свидетельствует: 1) значительное количество организаций по развитию и продвижению туризма на внутреннем и зарубежном рынках; 2) рациональное географическое размещение сети представительств туристических организаций по территориям стран и за рубежом; 3) сбалансированное распределение обязанностей и функций между туристическими институциями; 4) высокий уровень координации и сотрудничества между туристическими организациями, государственными органами и субъектами хозяйствования; 5) надлежащее финансирование деятельности туристических организаций [10]. В Беларуси количество институтов является незначительным, финансирование их деятельности не постоянное, региональная сеть учреждений слаба и неэффективна, результативность работы существующих организаций не обеспечивает в достаточной мере реализацию мероприятий, необходимых для активизации туризма в стране и за рубежом.

В контексте активизации белорусско-литовско-латвийских контактов в деловой и гуманитарной сфере проблема институционального обеспечения развития рынка туристических услуг в трансграничном регионе значительно актуализируется. Для ее решения необходимо:

1) активизировать деятельность Министерства спорта и туризма, Национального агентства по туризму совместно с региональными управлениями и отделами спорта и туризма в направлении изучения проблем межрегионального, приграничного и интеррегионального туристического сотрудничества и обоснования приоритетов улучшения взаимодействия субъектов туристической деятельности в пределах белорусско-прибалтийского трансграничного региона;

2) создать сеть туристических представительств Беларуси в Литве и Латвии, а также в странах, из которых ожидаются наибольшие объемы туристических потоков в трансграничный регион для своевременного и полного информирования потенциальных туристов обо всех аспектах пребывания;

3) Министерству спорта и туризма, Национальному агентству по туризму совместно с ведущими научными и научно-образовательными учреждениями Беларуси разработать научно-обоснованную концепцию создания и размещения туристических информационных центров по территории Беларуси с определением оптимальных организационно-правовых форм, описанием первоочередных задач, источников финансирования их деятельности, наладить сотрудничество с литовскими и латвийскими туристическими информационными центрами и на основе договоренностей осуществлять обмен информационными материалами, особенно в приграничных регионах; инициировать создание в приграничных регионах совместных туристических информационных центров [2, с. 56];

4) с целью основательного научного сопровождения институционального обеспечения рынка туристических услуг в рамках выполнения государственных научных тем привлекать профильные учебные и научно-образовательные учреждения.

Таким образом, проявлениями недостаточной сформированности институционального обеспечения рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе являются нестабильность институтов и частые изменения подходов к управлению туристической сферой,

недостаточность сотрудничества между туристическими организациями в трансграничном регионе, неудовлетворительное научное сопровождение развития туризма, асимметричность территориально-регионального представительства туристических организации по продвижению регионального туристического продукта, недостаток туристических информационных центров в трансграничном регионе и др. Главными причинами и препятствиями улучшения институционального обеспечения развития рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе являются разобщенность функций управления и координации туристической деятельности, недостаточное ресурсно-методологическое и неудовлетворительное научное сопровождение туристической деятельности, неадекватные рыночной ситуации объемы финансирования создания туристических представительств Беларуси за рубежом, отсутствие региональных представительств туристических институций, отсутствие должной заинтересованности и научно-обоснованной государственной программы развития сети туристических информационных центров. По результатам сравнительного анализа можно утверждать, что законодательство и институциональное обеспечение рынка туристических услуг в Республике Беларусь в определенной степени уступает институциональному обеспечению туристической сферы Литовской Республики и Латвийской Республики, где оно является более результативным. Для формирования эффективной институциональной среды рынка туристических услуг в белорусско-балтийском трансграничном регионе необходимо предпринять ряд приведенных в статье мер, ориентированных на повышение эффективности существующих институтов и создание соответствующей современным тенденциям развития международного туризма институциональной среды.

Литература

1. Николаев, С. С. Стратегия формирования единого туристского пространства в регионе: автореф. дис. … канд. социол. наук: 07.00.02 / С.С. Николаев; СПб. гос. ун-т экон. и фин. — СПб., 2000. — 16 с.

2. Управление развитием туризма в регионе. Опыт реализации стратегии Республики Карелии / под общ. ред. Ю. В. Савельева, О. В. Толстогузова. — Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2008. — 141 с.

3. Харламова, А. Ю. Институты туристской деятельности: классификация и функции / А. Ю. Харламова // Российское предпринимательство. — 2010. — № 1(Вып. 9). — С. 153–159.

4. Butowski, L. Finansowanie projektów turystycznych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej / L. Butowski. — Lublin: Wydawnictwo akademickie Wyższej szkoły społeczno-przyrodniczej w Lublinie, 2005. — 189 s.

5. Ferfet, K. Tourism in the new Eastern Europe: global challenges — regional ansvers / K. Ferfet. — Warsaw: College of tourism and hospitality management, 2008. — 131 p.

6. Handszuh, H. Międzynarodowa współpraca w dziedzinie turystyki / H. Handszuh. — Warszawa: Instytut turystyki, 1975. — 140 s.

7. Kvalitātes paaugstināšana tūrismā // Tūrisma attīstības valsts aģentūra [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: http://www.tava.gov.lv/lv/kvalitates-paaugstinasana-turisma. — Date of access: 03.02.2013.

8. Lehtimaki, M. Kultūros paveldas ir turizmas: galimybės, poveikis, partnerystė ir valdymas / M. Lehtimaki / Baltijos jūros regiono šalių kultūros paveldo monitoringo grupė, Kultūros paveldo departamentas prie, Kultūros ministerijos. — Vilnius: Lietuvos kultūros ministerijos, 2009. — 154 s.

9. Pawlicz, A. Destination promotion as an example of cooperation between private and public sector. Medium Baltic cities case / A. Pawlicz //Service Management. — 2007. — № 1. — P. 257–264.

10. Projekts «Latvijas kā tūrisma galamērķa konkurētspējas stiprināšana ārējos tirgos» // Tūrisma attīstības valsts aģentūra [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: http://www.tava.gov.lv/lv/projekti-un-aktivitates. — Date of access: 03.02.2013.

11. Trešo gadu pēc kārtas Latvija atzīta par tūrisma galamērķi ar atbilstību visaugstākajiem ētikas kritērijiem // Tūrisma attīstības valsts aģentūra [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: http://www.tava.gov.lv/lv/node?page=0 %2C2. — Date of access: 03.02.2013.

Материал поступил в редакцию 15.02.2013

Особенности функционирования рынка юридических услуг Украины на современном этапе

Хохуляк Олеся Александровна,
соискатель кафедры международной экономики
Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (г. Черновцы, Украина)

В статье исследуются общие тенденции и особенности функционирования рынка юридических услуг Украины. Сосредоточено внимание на проблемах функционирования рынка юридических услуг, связанных с отсутствием теоретико-методологического обоснования сущности, структуры рынка, с низкой маркетинговой активностью его участников, информационной закрытостью, правовым регулированием его функционирования.

The article describes the general trends and peculiarities of Ukraine's legal services market functioning. The emphasize is made upon the problems of legal services market functioning connected with the lack of theoretical and methodological basis of the essence and the structure of the market, with the low marketing activity of its participants, with informational secrecy, and with legal regulations of its functioning.

Введение.

Любая коммерческая деятельность, независимо от уровня ее обобщения или детализации, не может существовать и развиваться без сферы услуг. Услуги пронизывают все стороны человеческого бытия и функционирования общества. С развитием рыночных отношений и демократизацией украинского общества, неотъемлемым, атрибутивным признаком современной экономической системы, наряду с другими рынками (товаров и услуг) является функционирование рынка юридических услуг. Так, по данным Государственной службы статистики Украины, в период 2002–2012 гг. объем юридических услуг возрос с 652,5 млн грн. до 7980,1 млн грн. [12, с. 122]. Становление и бурное развитие данного рынка предопределяет переосмысление доминирующих до недавнего времени доктринальных подходов к деятельности юриста, сути и содержания юридической услуги как объекта такой деятельности. В связи с этим актуальными остаются теоретические и прикладные исследования социально-экономической природы юридической услуги, выявление ее свойств, характеристик и признаков как объекта коммерческой деятельности.

Изложение основного материала исследования

Развитие рынка юридических услуг является одной из решающих предпосылок создания свободного и справедливого общества. Представители западной экономической науки, изучающие проблемы развития государств с переходной экономикой, отмечают, что проведение в данных странах реформ может быть успешным лишь в том случае, если они будут базироваться на эффективной правовой базе и на развитом правовом сознании граждан. Вместе с тем, отметим, что тот путь развития правового государства, как необходимого условия существования рынка юридических услуг, который развитые страны проходили эволюционным путем на протяжении веков, Украина старается пройти на протяжении последних двадцати лет. Это существенно влияет на становление рынка юридических услуг в государстве и определяет тенденции его дальнейшего развития.

Главным, атрибутивным признаком современного состояния рынка юридических услуг Украины является то, что он находится в стремительном, динамическом процессе собственного становления. Это касается как компонентов организации данного рынка (его инфраструктуры, маркетинга, формирования спроса и предложения), так и правовой системы страны в целом, начиная от становления отдельных областей права, заканчивая формированием правовой культуры граждан.

На основании статистических данных за период январь-сентябрь 2012 года можно осуществить

Рис. 1 — Структура спроса на рынке юридических услуг Украины [9]

анализ структуры и динамики спроса на агрегированные группы юридических услуг, в Украине (рис. 1). Агрегированными группами юридических услуг являются: адвокатские услуги, нотариальные услуги, юридические консультации, а также другие юридические услуги [9].

Как отмечается в экономической литературе, эффективность системы функционирования рынка юридических услуг обеспечивается наличием таких двух главных факторов: а) оптимальной численностью профессиональных участников рынка; б) благоприятным нормативно-правовым полем [2, с. 62]. На наш взгляд, указанные факторы разрешают определить основные проблемы структуры и классификации участников данного рынка, которыми являются:

– отсутствие понятийного аппарата рынка юридических услуг: в частности экономической наукой не выработано единого подхода к определению понятия «юридическая услуга», «объект рынка юридических услуг» и «субъект рынка юридических услуг», «спрос и предложение на рынке юридических услуг»;

– низкая активность участников рынка юридических услуг в нормотворческой и общественно-политической деятельности;

– информационная закрытость рынка, значительный объем теневых контрактов.

К проблемам обеспечения эффективности нормативно-правового поля функционирования рынка юридических услуг Украины можно отнести:

– существующие пробелы в законодательстве относительно регулирования деятельности субъектов, предоставляющих юридические услуги;

– отсутствие четкого перечня требований, относительно официального объявления результатов деятельности в сфере юридических услуг;

– отставание нормативно-правовой базы от современных экономических реалий.

Наличие указанных проблем существенно усложняет формирование рынка юридических услуг, отрицательно влияет на формирование теоретико-методологической базы его функционирования и осуществление глубоких и всесторонних маркетинговых исследований в данной сфере. Так, в экономической литературе часто отрицается сама возможность существования данного рынка, как отдельной составляющей рынка услуг, а юридические услуги определяются как элемент информационных, управленческих или консалтинговых услуг [4, с. 21–23; 5, с. 31].

По нашему мнению, отрицание самостоятельного характера юридической услуги и ее трактовка исключительно как услуги в сфере консалтинга не отвечает ее внутренней природе и реальному состоянию дел. Во-первых, как установлено в научной литературе, юридические услуги — это определенные профессиональные действия специалистов в области права, направленные на удовлетворения нужд или обеспечение удобств физических и юридических лиц в процессе предоставления им юридической помощи на коммерческой основе [11, с. 34]. Исходя из этого определения, юридические услуги можно разделить на две большие группы:

а) услуги юридического консультирования — деятельность юриста по установлению содержания нормативных и индивидуальных предписаний, направленная на обеспечение их практической реализации и состоящая из выяснения содержания правовых правил и их разъяснения физическим и юридическим лицам;

б) услуги юридической помощи — самостоятельная деятельность юриста относительно представительства интересов физических и юридиче-

ских лиц в юридических делах в разных государственных и негосударственных органах, учреждениях, организациях и касающаяся ведения юридического дела, которое включает поиск, анализ, обобщение и оценку юридических фактов, тянет за собой правовые последствия, имеет официальный характер.

Как вытекает из характеристики услуг, объединенных во второй группе, главной их целью является не только и не столько консультирование, как предоставление эффективной правовой помощи, обеспечение надлежащего и желательного для клиента правового результата. Последнее по своему содержанию и правовой природе существенно отличает их от услуг консалтинга.

В нормативных актах Украины установлен перечень юридических услуг, который определяет номенклатуру услуг юридической помощи:

– предоставление консультаций;

– составление процессуальных документов;

– участие в рассмотрении уголовных дел, в том числе: с момента задержания или ареста, с момента предъявления обвинения, в других стадиях;

– обжалование действий органов дознания и досудебного следствия;

– участие в рассмотрении уголовных дел: в судах первой инстанции, в судах апелляционной инстанции; в Верховном Суде Украины, как суде кассационной инстанции; в судах в порядке исключительного производства;

– обжалование судебных решений в уголовных делах;

– участие в рассмотрении гражданских дел: в судах первой инстанции, в судах апелляционной инстанции, в Верховном Суде Украины, как суде кассационной инстанции;

– участие в рассмотрении гражданских дел по исключительным обстоятельствам в Верховном Суде Украины;

– обжалование судебных решений по гражданским делам;

– участие в рассмотрении хозяйственных дел: в судах первой инстанции, в судах апелляционной инстанции, в Высшем хозяйственном суде Украины, как суде кассационной инстанции, в Верховном Суде Украины в порядке кассационного просмотра решений Высшего хозяйственного суда Украины;

– обжалование судебных решений по хозяйственным делам;

– участие в рассмотрении административных дел: в судах первой инстанции, в судах апелляционной инстанции, в Высшем административном суде Украины, как суде кассационной инстанции, в Верховном Суде Украины по исключительным обстоятельствам;

– представительство в государственных органах и общественных организациях [3].

Как вытекает из действующего законодательства, в нормативных актах Украины и других официальных документах юридические услуги определяются путем перечисления их разновидностей. В частности, законодатель предусмотрел такие виды юридических услуг: письменные и устные консультации по правовым вопросам; представительство интересов физических и юридических лиц в юридических делах в различных государственных и негосударственных органах, учреждениях, организациях [3]; юридический консалтинг, во всех областях права, правовая работа относительно обеспечения хозяйственной и другой деятельности предприятий, учреждений разных организационно-правовых форм, правовая экспертиза учредительских и других документов юридических лиц, подбор и систематизация нормативных актов, составление справочников по юридическим вопросам, научно-исследовательская работа в области права; услуги, предоставляемые органами нотариата относительно удостоверения соглашений, договоров отчуждения, дарения, завещания, доверенностей и т. д.; изготовление, заполнение документов и их копий [1, с. 234]; консультирование и подготовка запросов, принадлежащих к компетенции нотариуса и т. д.; составление документов (заявлений, справок в соответствии с требованиями законодательства, запросов и жалоб); подготовка к ведению уголовных, административных дел в различных инстанциях по поручению доверителя и т. п.

На основании нормативного закрепления видов юридических услуг, в экономической литературе представлены отдельные их определения, а именно:

– адвокатские услуги — это квалифицированная юридическая помощь физическим и юридическим лицам с целью защиты их прав, воли и интересов, а также обеспечение доступа к правосудию [2, с. 27];

– нотариальные услуги — это юридически значимые действия, направленные на закрепление гражданских прав и предупреждение их возможного нарушения [6];

– юридическая консультация — это своевременный и точный ответ на вопрос, основанный на действующем законодательстве и существующей судебной практике [1, с. 24];

– юридическое обслуживание — постоянная профессиональная деятельность, требующая спе-

циальных знаний и привычек, наличие которых подлежит обязательной проверке [2, с. 76].

По мнению украинской ученой Л. Шевченко, юридические услуги следует подразделять по таким критериям: предметная направленность, отраслевая направленность, критерий главных заказчиков [11, с. 12]. В частности, по предметному критерию основными видами юридических услуг называются наиболее распространенные профессиональные действия юристов: ведение юридического дела; толкование правовых текстов; консультирование — предоставление профессиональных советов по правовым вопросам; представительство интересов физических и юридических лиц в юридических делах в разных государственных и негосударственных органах, учреждениях, организациях. Другая группа юридических услуг сформирована ею по критерию направленности профессиональных действий юристов соответственно отраслям права, исходя из того, что юристы могут специализироваться на отдельных видах юридических услуг, которые охватывают разные области права. Например, предоставление услуг заказчикам, действующим либо в различных областях экономики (в строительстве, транспорте, в шоу-бизнесе, туризме, на фондовом рынке), либо функционирующим в определенных видах экономической деятельности (внешнеэкономической, инвестиционной, инновационной и т. п.). По критерию главных заказчиков юридических услуг ученая выделяет: личные юридические услуги населению (физическим лицам), предоставляющиеся специалистами в области права; деловые юридические услуги субъектам предпринимательской деятельности; юридические услуги государственным учреждениям, общественным организациям и т. п. [11, с. 12].

Отдавая должное классификации Л. Шевченко, как одной из первых в украинской экономической науке классификации юридических услуг и в целом соглашаясь с ней, считаем необходимым остановиться на отдельных ее дискуссионных, по нашему мнению, моментах. Во-первых, считаем спорным использование в качестве квалификационных признаков критериев, которые являются относительно определенными понятиями. Речь идет об использовании автором таких терминов, как «наиболее распространенные действия юристов», «главные заказчики юридических услуг» и т. п. Во-вторых, как подтверждает общественная практика, с развитием правовых отношений и изменением законодательства, удельный вес того или иного вида юридических услуг в структуре рынка является постоянно переменной величиной. В частности, как свидетельствуют статистические данные, в 2011 году рейтинг запросов на юридические услуги в сравнении с 2010 годом существенно изменился. За январь-сентябрь 2011 года наиболее существенно увеличилось количество запросов относительно юридического сопровождения уплаты налогов. В тот же время, в рейтинг запросов в 2011 году вообще не попали юридические услуги в сфере земельных вопросов, которые еще в 2010 году были одними из доминирующих [10]. Так же тяжело, по нашему мнению, говорить о постоянстве в сфере главных заказчиков юридических услуг. Данная величина зависима как от разного рода активности потребителя: социальной, деловой, профессиональной, так и от ряда объективных предпосылок: эффективного законодательства, наличия государственного механизма обеспечения гарантий, прав и свобод, человека и гражданина и т. п.

На основании обобщения литературных и нормативных источников представим развернутую классификацию видов юридических услуг на рынке Украины соответственно таким классификационным признакам: 1) содержание деятельности; 2) сфера реализации; 3) способ реализации; 4) роль в сфере обслуживания; 5) главные заказчики; 6) состав объектов влияния; 7) место предоставления; 8) форма собственности субъекта предоставления; 9) комплексность предоставления; 10) использование информационных технологий (табл. 1).

Учитывая специфику юридической услуги важно не только выработать продукт, а и довести его к целевому потребителю в максимально удобной для него форме, в кратчайшее время и с максимальным экономическим эффектом для самого субъекта ее предоставления. В связи с этим среди каналов распространения юридических услуг доминирует прямая продажа. Прямой канал распределения является наиболее эффективным, поскольку личная продажа разрешает непосредственно держать связь с потребителем (заказчиком). На наш взгляд, этот момент является основным в процессах формирования контактов с клиентом, поскольку юрист оказывает непосредственное влияние на восприятие им качества юридической услуги.

Особенно наглядно это оказывается при консультировании по юридическим вопросам в устной форме: профессиональный совет дается юристом и воспринимается клиентом одновременно. Консультирование по юридическим вопросам,

Таблица 1 — Классификация юридических услуг

№	Критерии классификации	Классификационная группа
1.	Содержание деятельности	– устные и письменные консультации по правовым вопросам; – представительство интересов физических и юридических лиц в юридических делах в различных государственных и негосударственных органах, учреждениях, организациях; – юридический консалтинг во всех отраслях права; – услуги, предоставляющиеся органами нотариата относительно удостоверения соглашений, договоров отчуждения, дарения, завещания, доверенностей и т. д.; – изготовление, заполнение документов и их копий; – консультирование и подготовка запросов, принадлежащих к компетенции нотариуса и т. д.; – составление документов (заявлений, справок по законодательству, запросов и жалоб); – подготовка к ведению уголовных, административных дел в разных инстанциях по поручению доверителя; – абонентское юридическое обслуживание
2.	Сфера реализации	– административное право; – гражданское право; – жилое право; – земельное право; – конституционное право; – криминальное право; – налоговое право; – семейное право; – трудовое право; – хозяйственное право и т. д.
3.	Способ реализации	– платные юридические услуги; – бесплатные юридические услуги
4.	Роль в сфере обслуживания	– основные; – дополнительные; – сопутствующие
5.	Главные заказчики	– личные юридические услуги населению; – юридические услуги государственным учреждениям, общественным организациям, и т. п.
6.	Состав объектов влияния	– юридические услуги, предоставляющиеся физическому лицу; – юридические услуги, направленные на имущество физического лица; – юридические услуги, направленные как на физическое лицо, так и на его имущество
7.	Место предоставления	– по местонахождению клиента; – по местонахождению исполнителя; – дистанционное обслуживание
8.	Форма собственности субъекта предоставления	– частные (бизнес-адвокаты, частные юридические фирмы, частные нотариусы); – государственные (государственные нотариусы, адвокаты по назначению)
9.	Комплексность предоставления	– комплексные; – узкоспециальные (единичные)
10.	Использование информационных технологий	– с использованием технических средств и программных продуктов; – без использования технических средств и программных продуктов; – комбинированные

Рис. 2 — Анализ структуры маркетинговых коммуникаций на рынке юридических услуг Украины [8]

составление договоров, исков, претензий, ведение судебных дел и т. п. невозможно осуществить без активного участия клиента, без сотрудничества юриста и заказчика. В юридическом обслуживании клиент выступает не только заказчиком, потребителем, а и в определенной степени продуцентом юридических услуг, поскольку предоставляет юристу нужную информацию, усваивает его рекомендации, совершает определенные действия соответственно его советам. Поэтому, неразрывность производства и потребления юридических услуг выступает не как линейная связь юриста (источника) и клиента (потребителя), а как их взаимосвязь, взаимодействие.

Об эффективности непосредственной взаимосвязи субъектов предоставления-получения юридических услуг свидетельствуют материалы VI Ежегодного юридического форума «Развитие рынка юридических услуг в Украине–2011» [8], проиллюстрированные на рис. 2. В частности, наиболее распространенным и эффективным средством маркетинговых коммуникаций на рынке юридических услуг является именно личная непосредственная работа с клиентом.

В таком понимании, юридические услуги — это форма интеллектуального продукта не только субъекта предоставления, но и клиента. Этот факт дает основание для вывода о наличии у юридических услуг специфической характеристики — уникальности — неповторимости, неспособности к тиражированию. Юридические услуги невозможно тиражировать уже из-за того, что у разных клиентов не возникает абсолютно идентичных правовых вопросов. Даже в ситуации оперативного юридического консультирования, профессиональным советом можно воспользоваться только для решения проблем заказчика. То есть, содержание юридической услуги может составлять ее коммерческую тайну. Наконец, результат юридического обслуживания зависит не только от профессионализма юриста, а и от способности клиента сначала обеспечить юриста нужной и достоверной информацией, точно сформулировать проблему, а потом воспринять его советы и эффективно их использовать в практической деятельности.

Особенностью современного рынка юридических услуг Украины является также его субъектный состав. Как отмечается в экономической и юридической литературе [6; 11, с. 59], субъектами на рынке юридических услуг являются: представительства и филиалы транснациональных юридических компаний; юридические фирмы с иностранным капиталом; отечественные юридические фирмы разных форм собственности, специализированные и многоотраслевые за направленностью практической юридической деятельности; частные юристы — субъекты предпринимательской деятельности; адвокаты; юридические консультации адвокатских объединений; консалтинговые фирмы, для которых юридические услуги являются одним из видов де-

ловых услуг (например, юридические подразделы аудиторских фирм); консультативные подразделы высших юридических учебных заведений, предоставляющие юридическую помощь физическим и юридическим лицам на коммерческой основе; специалисты права, для которых предоставление платных профессиональных юридических советов и осуществление определенных действий из юридической помощи не является главным видом профессиональной деятельности (преподаватели, научные работники и др.).

В целом соглашаясь с приведенной классификацией, все же считаем целесообразным сделать ударение на таких моментах. Во-первых, практическая юридическая деятельность адвокатов и их организаций, как и частных нотариусов, согласно законодательству Украины не принадлежит к предпринимательской деятельности. Целью предоставления юридических услуг адвокатами, юридическими консультациями адвокатских объединений и другими организациями адвокатов является не получение прибыли, а юридическая помощь населению, предприятиям, учреждениям. Таким образом, деятельность указанных субъектов рынка юридических услуг не принадлежит к юридическому консалтингу — предпринимательской деятельности специалистов по праву из юридического обслуживания бизнеса. Во-вторых, к объектам рынка юридических услуг не принадлежат профессиональные действия юрисконсультов предприятий, поскольку их услуги предназначены для использования фирмами, работниками или служащими которых они являются.

Выводы.

Таким образом, исследуя рынок юридических услуг Украины, можно отметить, что, не смотря на его бурное развитие в последние два десятилетия, он так и не получил должного теоретического и методологического обоснования. Существенной проблемой является информационная закрытость рынка, бессистемность законодательства в области регулирования деятельности организаций и физических лиц, предоставляющих юридические услуги. С другой стороны, в последние годы наблюдается значительный рост спроса на профессиональные юридические услуги со стороны как физических, так и юридических лиц. Поэтому, эффективная организация функционирования рынка юридических услуг требует проведения основательных исследований и осуществления мероприятий по широкомасштабному внедрению принципов и концепций маркетинга в практику деятельности его субъектов.

Литература

1. Варфоломеєва, Т. В. Науково-практичний коментар до Закону України «Про адвокатуру». Законодавство про адвокатуру та адвокатську діяльність: Зб. нормат. актів; Коментар / Академія адвокатури України / Т. В. Варфоломеєва, С. В. Гончаренко. — К.: Юрінком Інтер, 2003. — 432 с.

2. Головань І.В. Бізнес-адвокатура в Україні / І. В. Головань. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. — 127 с.

3. Наказ Міністерства юстиції України «Про затвердження форми звітності про роботу адвокатських об'єднань» від 15.12.2006 року / Офіційний сайт міністерства юстиції України. [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.minjust.gov.ua/0/8458

4. Організація і технологія надання послуг: [навч. посібник] / [Апопій В. В., Олексин І. І., Шутовська Н. О., Футало Т. В.] ; за ред. В. В. Апопія. — К. : ВЦ «Академія», 2006. — 312 с.

5. Пащук, О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід : [навч. посібник] / О. В. Пащук. — К. : ВД «Професіонал», 2005. — 560 с.

6. Печерский В. В. Юридическая помощь и юридическая услуга: формирование и сравнение понятий / В. В. Печерский [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.russian-lawyers.ru/pecherskiy.shtm

7. Презентація-огляд ринку консалтингових послуг в Україні [текст] // Маркетинг в Україні. — 2010. — № 6. — С. 46–47 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://library.tup.km.ua/virt_dovidka1/for_chit/view post.php?postid= 6519

8. Розвиток ринку юридичних послуг в Україні — 2011/ VI Щорічний юридичний форум [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://www.uba.ua/uk

9. Розвиток ринку юридичних послуг в Україні–2013 / IX Щорічний юридичний форум [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://www.uba.ua/ukr/news/2320/

10. Серебряник, А. Статистика запросов юридических услуг и перспективы рынка / А. Серебряник // Юридическая практика. — 2011. — 27 сентября.

11. Шевченко, Л. С. Вступ до маркетингу: [конспект лекцій] / [Шевченко Л. С., Грищенко О. А., Макуха С. М. та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Нац. юрид. акад.України, 2008. — 71 с.

12. Юридические фирмы Украины 2012. Ежегодное исследование рынка. — К., 2012. — 179 с.

Материал поступил в редакцию 05.03.2013

Анализ рынка жилой недвижимости в Республике Беларусь: проблемы и пути решения

Даник Даниил Евгеньевич
экономист (Беларусь, г. Минск)

Выбор стратегии государственной политики по вопросу жилищного финансирования в Беларуси представляется наиболее актуальным на сегодняшний день. В настоящей статье проводится анализ различных рынков жилой недвижимости в стране, основные проблемы и возможные пути их решения.

Choosing the strategy for governmental policy in the field of housing finance in Belarus is the most relevant for today. The presented article gives the analysis of various residential property markets in the country, the main problems and the ways to solve them.

Без решения таких важнейших социально-экономических задач, как повышение доступности жилья для населения Беларуси, увеличение доли собственников жилья, невозможна экономическая стабилизация и процветание нашей страны. От роли государства в вопросе финансирования жилищного строительства зависит не только социальные вопросы обеспечения жилой недвижимостью малообеспеченных и незащищенных слоев населения, но и общее экономическое развитие страны.

Чтобы решить задачи обеспеченности жилой недвижимостью, возможность строительства и планомерный рост показателей ввода жилья необходимо сформировать рыночную систему жилищного финансирования, которая позволит удовлетворять платежеспособный спрос населения на жилье. И это немаловажно.

Особенность белорусского рынка недвижимости является крепкая привязанность к значительным колебаниям на валютном рынке, зависимость от кредитной политики банковской системы, а, в общем — рынок больше реагирует на государственную политику, проводимую в секторе жилищного строительства и кредитования. Вторая и, наверное, наиболее важная особенность нашего рынка это попытка построения рыночных отношений административными методами.

Ярким примером этого неоспоримого факта является тренд арендного жилья рынка недвижимости в прошлом году. Резко выраженная динамика спроса в секторе аренды жилых помещений проявилась в большей степени в Минске, но частично затронула и областные центры. После традиционного всплеска спроса на аренду квартир, который каждый год благодаря студентам начинается в августе и заканчивается к середине сентября, спрос не утих ни в сентябре, ни в последующие месяцы. Более того, соотношение спроса и предложения выросло в разы. Время экспозиции предлагаемого в аренду жилого помещения (кроме дорогих квартир) сократилось с нескольких дней до нескольких часов. А сами арендные ставки в категории жилья эконом- и бизнес-класса подскочили на 20–50 %. Причиной такого ажиотажа, стала начавшаяся кампания по зачистке рядов вчерашних льготников — тех, кто построил жилье за льготные кредиты. В конце сентября глава государства поручил местным властям проверить, как используются построенные с господдержкой квартиры, и принять меры вплоть до изъятия квартир, если они сдаются в аренду. Результат — владельцы квартир, которые были построены за счет льготных средств, начали в спешном порядке избавляться от квартиросъемщиков. Таким образом, на треть упало предложение, что произошло благодаря квартирам в новостройках, которые традиционно занимают около 30 % рынка [1].

Вторым шагом к снижению предложения на рынке арендного жилья стало решение о проведении компании по выявлению фактов теневой сдачи жилья без заключения договоров. Факт выявления сдачи жилой недвижимости без заключения договора и уплаты налога приводит к серьезному штрафу. Агитация населения к предо-

ставлению информации о незарегистрированных фактах сдачи жилой недвижимости путем сообщения на «телефон доверия», поставило квартиросдатчиков перед выбором, либо еще дальше уходить «в тень», либо произвести «легализацию» сдачи своего жилья путем заключения договора и уплаты необходимой налоговой пошлины. Необходимо отметить, что не все арендодатели проявят сознательность при сдаче жилья, а это опять таки негативно отразится как на предложении, так и на цене арендного жилья (теперь в цену арендного жилья некоторыми арендодателями будет закладываться и риск быть пойманными в сокрытии дохода). Даже на фоне увеличения объема строительства арендного жилья резкое административное вмешательство в первую очередь приведет к дестабилизации цен.

Третьей причиной снижения предложения и увеличения спроса на рынке арендного жилья стал еще один очень важный фактор. Это существенный по сравнению с предыдущими годами рост вакансий на рынке труда в Минске и областных центрах. Недостаток специалистов работодатели восполняют из числа иногородних, которым с недавних пор разрешили работать в Минске без наличия постоянной прописки.

Кроме иногородних белорусов, на работу в Минск и областные центры в последнее время приезжает все больше иностранцев. Таким образом, спрос на рынке аренды жилья не уменьшается, а постоянно увеличивается. А в прошлом году ускорение этому росту придал существенный отток местных кадров в страны ближнего зарубежья, преимущественно в Россию.

Эти тенденции на рынке труда в дальнейшем будут только усиливаться, что обеспечит в перспективе положительную динамику спроса и ставок в секторе аренды жилья в Минске и областных центрах.

К еще одной причиной можно считать активную подготовку столицы к Чемпионату мира по хоккею в 2014 году и частичное закрытие студенческих общежитий на ремонт (приезжающих гостей будут селить именно там). Например, в БГУ на 12 тысяч иногородних студентов в 2012–2013 учебном году выделено всего 5,5 тысячи мест в общежитиях — это даже меньше половины от необходимого количества [2].

Выходом из постоянно увеличивающегося ажиотажа на съемное жилье является первоочередное увеличение предложения арендного жилья со стороны государства с последующей рыночной корректировкой рынка.

Что касается непосредственно покупки либо строительства жилой недвижимости, то в этом вопросе невозможно обойти проблематику системы финансирования жилищного строительства. Система жилищного финансирования состоит из двух взаимосвязанных элементов: финансирование строительства жилья и финансирование приобретения жилья населением, то есть, если обозначить схематично, финансирование жилой недвижимости может быть направлено либо на строительство, то есть на первичный рынок недвижимости, либо на покупку уже существующего объекта, то есть на вторичный рынок.

Анализ поведения спроса и предложения на рынке жилой недвижимости, можно отметить, что за исключением непродолжительных локальных всплесков, цены на жилую недвижимость в республике падали весь посткризисный период. В 2012 год население вступило с невысоким покупательским спросом и негативной динамикой по ценам, как на первичном, так и на вторичном рынке. Это явилось следствием высокой ставки по кредитам, и снижением покупательской способности в результате резкой девальвации 2011 года. По некоторым прогнозам экспертов рынка жилой недвижимости стоимость квадратного метра должна была незначительно колебаться на протяжении всего 2012 года, однако данные прогнозы оправдывали себя лишь наполовину: первые полгода цены предложения колебались в очень узком диапазоне, а аналогичные показатели по реальным сделкам росли лишь на фоне незначительной активизации спроса. Показательным выглядит тот факт, что за первые 4 месяца 2012 года средняя цена предложения вообще практически не изменилась и лишь с началом сезона отпусков и ослаблением покупательской активности стала проседать, достигнув 5-летнего минимума с отметкой в 1283 долларов США за квадратный метр по предлагаемым объектам и 1236 долларов за метр по реально совершенным сделкам купли-продажи. Однако во второй половине 2012 года наметилась активизация рынка жилой недвижимости и достаточно высокий индекс покупательской активности. Так, в 2010 и 2011 годах в разные месяцы этот индекс колебался в пределах от 0,7 до 1,5, редко переходя через 1,0. А в 2012 году он менялся в диапазоне от 0,7 до 2,74, при том, что ниже 1,0 опускался три раза — в январе, феврале и марте, а по итогам октября и ноября вообще составил 1,86 и 2,74 [2].

Сам по себе рынок недвижимости, всегда служит индикатором экономики, не только в Беларуси, но и зарубежом. Таким образом, увеличение индекса покупательской активности привел к росту спроса в секторе жилой недвижимости, который вылился в увеличение числа сделок. Не-

объяснимым остается тот факт, что чем беднее становится население Беларуси, тем больше недвижимости оно покупает. Покупательская способность населения в прошлом году значительно не выросла, даже притом что официальная средняя зарплата приблизилась к 500 долларам США, а проценты по банковским кредитам снизились почти вдвое по сравнению с 2011 годом. Однако, чтобы соотношение средних официальных доходов белорусов и размеров ежемесячных выплат по процентам и основному долгу вернулось к уровню 2009 года, доходы должны быть в 3–4 раза больше или во столько же раз должны снизиться квартирные цены. Если проанализировать покупательскую активность на протяжении нескольких лет, то аналогичный всплеск активности наблюдался в 2008 году, то становится очевидной истинная причина происходящего: к интенсивному инвестированию в недвижимость людей стимулирует угроза очередных финансовых потрясений [3].

По прогнозам аналитиков угроза роста цен на квартиры в 2013 году была маловероятна, однако после принятия решения о возобновлении кредитования по пониженной ставке привело к ажиотажному спросу на первичном рынке. С февраля 2013 года было возобновлено кредитование нуждающихся в улучшении жилищных условий по ставке 16 % при выполнении ряда условий. В результате в течении нескольких дней практически не оставалось в предложении на долевое строительство однокомнатных квартир малой площадью, а некоторые застройщики вообще прекратили заключение договоров на долевое строительство ожидая резкого скачка цен.

Рост сделок за счет граждан, которые лишились в прошлом году права на государственную поддержку при строительстве жилья, возможен, но не в таких масштабах, чтобы претендовать на роль ведущего фактора. К тому же эти масштабы практически невозможно оценить даже приблизительно.

Главными трендами минского рынка жилых новостроек в текущем году явились структурные изменения в системе финансирования строящихся объектов. В настоящий момент на рынке коммерческих новостроек представлено более 100 многоквартирных жилых домов, реализуемых частными компаниями. Из них около семи десятков объектов строится, остальные либо вводятся в эксплуатацию, либо уже введены по договорам купли-продажи.

Изменения, причем заметные, произошли в способах реализации новостроек. Если в начале 2011 года доля новостроек, реализуемых путем выкупа жилищных облигаций, не превышала 15 %, то к концу 2012 года этот показатель приблизился к 40 % [4].

Однако, во многом проблемы строительства и покупки жилой недвижимости все равно ложатся на плечи домашних хозяйств, активное появление на рынке коммерческих застройщиков не привело к снижению цены квадратного метра, а явилось очередным спекулятивным сектором для быстрого оборота и приумножения капитала. Так, многие коммерческие застройщики, осуществляя строительство жилой недвижимости для нуждающихся, осуществляют продажу, либо долевое строительство квартир только через «свое» агентство недвижимости, которое непосредственно занимается продажей построенных квартир при этом «услуги» таких агентств оцениваются от 500 до 2000 долларов США. Но какой либо юридической, либо правовой нагрузки такие «агентства» не несут, стоимость метра не увеличивается, однако издержки на ведение договора долевого строительства могут значительно увеличить стоимость квадратного метра.

Нагнетание обстановки агентствами и застройщиками путем приостановки продаж ввиду открытия кредитов для нуждающихся, увеличение стоимости, создание искусственного ажиотажа приведет к новому, и так неоправданно высокому, уровню цен на квадратный метр.

Основная роль государства заключается в создании необходимой правовой и нормативной базы, условий для развития институциональной инфрастуктуры, надзора и регулирования деятельности участников, а также в создании понятной и прозрачной системы повышения доступности кредитов для граждан.

Литература

1. География роста и падения цен на квартиры по районам Минска. Итоговый обзор за 2012 год — [электронный ресурс] Режим доступа : http://realt.by/news/monitoring/article/11751/.

2. Места в общежитиях у белорусов отнимают студенты иностранцы. — [Электронный ресурс] Режим доступа http://www.zautra.by/cont/print.php?sn_nid=11162.

3. Итоги 2012 года на рынке жилой недвижимости Минска. Хронология роста. — [Электронный ресурс] Режим доступа : http://realt.by/news/monitoring/article/11655/.

4. Стабильность порожденная бедностью — [Электронный ресурс] Режим доступа : http://www.belmarket.by/ru/206/75/16305.

Материал поступил в редакцию 06.03.2013

Этот многоликий ритейл

Петрович Михаил Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены проблемы и тенденции развития современной розничной торговой сети, именуемой ритейлом. Показана роль и масштабы ритейла на мировых потребительских рынках, а также сложные проблемы его формирования в Республике Беларусь. Дана характеристика социальной и экономической сущности ритейла, исследован противоречивый характер развития сетевого и несетевого ритейла. Предложены конкретные меры по решению существующих проблем на современном розничном потребительском рынке.

The paper deals with the problems and trends in the development of contemporary retail network. The role and the scale of retail in world consumer markets are shown, as well as the complex problems of its formation in the Republic of Belarus. The characterization of retail's social and economic nature is given, the contradictory nature of both network and non-network retail's development of is studied. The specific measures of solving the existing problems in contemporary consumer market are offered.

В современном торговом менеджменте понятие «ритейл» употребляется, во-первых, как розничная торговля, т. е. процесс реализации товаров конечным потребителям; во-вторых, как более или менее крупный бизнес по продаже товаров населению; в-третьих, ритейл понимается как совокупность технологий розничных продаж; в-четвертых, ритейл — это определенный формат объединения розничных торговых предприятий с близким ассортиментом, целевой аудиторией, материально-технической базой, что чаще именуется как сетевой ритейл. В международном бизнесе под «ритейлом» подразумевают именно торговлю товарами. Поэтому ритейл можно определить как вид бизнеса, связанного с продажей товаров через современные форматы торговли, и направленного на удовлетворение потребностей конечного потребителя в товарах. Современный ритейл и по форме и по сущности отличается от традиционно понимаемой розничной торговли 10–20-летней давности. Нужно согласиться с утверждением К. С. Приходько в том, что «сетевому ритейлу на современном мировом потребительском рынке отводится особое место, как в силу стремительного роста масштабов освоения мировых торговых сетей потребительских рынков различных стран, так и в силу того, что в настоящее время они диктуют свою политику не только отдельным производителям и сегментам рынка, но и целым отраслям промышленности и регионам»[1, с. 28].

Сегодня это понятие и связанные с ним проблемы являются предметом внимания практиков-управленцев, бизнеса и ученых. Розничная торговля не появилась в XXI веке, торговые и логистические системы в виде морских и караванных схем известны давно, как известны и принципы розничной торговли. Эта сфера человеческой деятельности постоянно совершенствовалась в своей организации и экономике. Нельзя сказать, что проблемы торговли, в том числе и розничной, не пользовались популярностью у белорусских ученых. Известны серьезные исследования в этой области Р. П. Валевич, С. Н. Виноградовой, Г. Г. Гоцкого, А. П. Дуровича, Н. М. Ильина, Н. И. Кабушкина, Р. М. Карсеко, Г. А. Короленка, М. В. Петровича, В. Н. Платонова, Н. С. Шелега, А. И. Ярцева и ряда других ученых [2; 3; 4; 5; 6]. Среди российских ученых известны исследования ритейла такими учеными как Р. Варлей, В. Р. Веснин, В. Ф. Егоров, А. А. Есютина, Е. В. Карпова, В. И. Малышков, А. А. Монин, Р. Б. Ноздрева, В. В. Радаев, JI. А. Хасис, О. В. Чкалова и другими.

Ритейл в мире. В США доля современных торговых форматов составляет около 96 %, в Германии — порядка 90 %, в других странах ЕС — около 82 %. Пять ведущих мировых розничных сетей продовольственных магазинов контролируют 50 % розничного рынка продовольственных товаров в США и более 60 % во Франции и Великобритании. О масштабах концентрации потенциала мировых торговых сетей можно судить на примере крупнейшей мировой розничной сети Wal-Mart, оборот которой в настоящее время превышает 200 млрд долл. и продолжает расти.

Только в США в магазинах этой сети работает более 600 000 сотрудников [1, с. 39]. «Шопинг» для американцев становится правдой и даже смыслом жизни. Типичный американец тратит в среднем 6 часов в неделю, делая покупки и всего 40 минут — на игры со своими детьми. Начиная с 1987 года в США больше торговых центров, чем школ.

В России «Магнит» насчитывает более 5,5 тыс. магазинов, из них 106 гипермаркетов. Выручка в 2011 году — $11,4 млрд. По данным X5 Retail Group, доля «Магнита» на рынке — 4,2 %, у самой X5 — 5,7 % [7]. В России, по разным оценкам, работают 400–450 торговых сетей, а также значительное количество магазинов, не организованных в сети, крупные торговые сети занимают треть потребительского рынка. По данным российских СМИ крупнейшие торговые сети России за последний год заработали с каждого квадратного метра в среднем более 200 тыс. рублей. Самыми эффективными по показателю выручки с квадратного метра по итогам 2010 года являются сети магазинов компьютерной техники и мобильных телефонов. Аптечные сети, книжные и сети DIY (строительство, ремонт) и товаров для дома продемонстрировали негативную или близкую к нулю динамику выручки с квадратного метра [8]. В среднем, российские продуктовые ритейлеры получают по 7000 долларов выручки за год на один квадратный метр [9]. Для косвенного сравнения можно сказать, что по белорусским магазинам розничной торговой сети розничный товарооборот составил за 2011год в расчете на 1 кв. метр общей площади 22,1 млн рублей, что при среднегодовом курсе 5680 бел. руб./долл. равно 3891 доллар. Годовой товарооборот на один продовольственный магазин в 2011 году составил 3,69 млрд рублей, или в эквиваленте 650 тыс. долларов [рассчитано по:10, с. 22, 24, 37]

Среди всех существующих форматов ритейла гипермаркеты считаются экономически наиболее эффективными. Французский «Ашан» на российском рынке на начало 2012 года занимал первую строчку рейтинга с весьма заметным отрывом благодаря тому, что развивается только в формате гипермаркета, который эксперты считают оптимальным с точки зрения численности персонала и выручки на квадратный метр. При этом гипермаркет сам по себе еще и склад, и распределительный центр, что заметно снижает логистические расходы. Логично, что практически все крупные ритейлеры стали делать ставку именно на этот формат торговли. На российском рынке у «Магнита» таких магазинов уже 77, у X5 Retail Group — 72. «Лента», «О›Кей», «Дикси», «Вестер» и многие другие также увеличивают свое присутствие именно в этом формате. И если три года назад для открытия гипермаркетов выбирались города с населением от 500 тыс. человек, то теперь сети не столь разборчивы и активно идут в более малые города [11].

По итогам 2010 года 80 % всех переформатирований были трансформации под формат дискаунтера. Однако многие не понимают суть данного формата. В результате получается более широкий ассортимент в категории или завышенные скидки, которые не позволяют ритейлерам получать нужный доход от торговых площадей.

Дискаунтеры — самый популярный в последнее время тип супермаркетов, их услугами пользуется треть всех покупателей. Главный их принцип — ограниченый ассортимент при сохранении минимальной цены. Типичный российский дискаунтер — магазин площадью около 1000 м², с ассортиментом не более 4000 наименований с достаточно низкими ценами. Средний чек покупателя в подобных магазинах составляет не более 300 руб. Низкие цены достигаются малым количеством персонала, продуманной логистикой и отсутствием дорогих брендов. Постепенно даже в регионах потребители начинают привыкать к мысли, что торговая сеть — это удобно и не всегда дорого. Цены в дискаунтерах и на оптово-розничных рынках примерно одинаковы, в то время как качество обслуживания и сервиса несколько выше.

Ритейл в Беларуси. Для отечественного потребительского рынка сетевой ритейл можно назвать явлением XXI века. Этот путь уже прошли многие развитые страны. Доля крупных торговых сетей в общем объеме белорусской розничной торговли пока мала, однако ежегодно она растет в среднем на 2—5 %. Оценить в конкретных показателях рынок ритейла сложно — специальной статистики нет и соответствующих известных исследований не проводилось. К примеру, сеть «Рублевский», имеющая 44 магазина, по некоторым оценкам, имеет долю около 0,4 % в общем товарообороте страны. Сеть «Евроторг», владеющая 57 магазинами, из которых в Минске находится 15, — 4,7 %. В некоторых населенных пунктах, где присутствует этот оператор, он имеет до 28 % местного розничного рынка. Примерно так же выглядят и позиции сети гипермаркетов «ProStore». В тех городах, где она развита, ей принадлежит доля 2,7—4,1 % [12].

Сейчас брэнд ProStore — один из самых популярных и узнаваемых, а сеть гипермаркетов компании — самая крупная в белорусском ритейле

с годовым оборотом более $200 млн Количество ее покупателей — свыше 1 млн человек в месяц. С каждым годом сеть пополняется новыми магазинами. Другой торговый формат — сеть небольших супермаркетов MiniStore, которые уже работают в Минске, Гродно и Новогрудке. Основные направления развития розничной торговой сети этого бренда по планам менеджмента компании:

– строительство и запуск гипермаркетов под торговой маркой «ProStore»;

– строительство и запуск торгово-развлекательных центров в г. Минске и областных центрах Республики Беларусь;

– создание сети дискаунтеров под брендом «MiniStore», состоящей из 100–120 магазинов по всей Беларуси;

– создание системы транспортно-логистических комплексов на территории всей страны [13].

По мнению председателя Республиканской конфедерации предпринимательства (РКП) Виктора Маргелова, белорусская розница на фоне наших партнеров по Таможенному союзу выглядит далеко не так уверенно. Причина ее «болезней» традиционна — малопрозрачная деловая среда и отсутствие процессов, способствующих демонополизации. Кроме того, перед отечественной торговлей остро стоит кадровая проблема, а также заметно тормозит ее развитие повсеместное использование архаичных технологий учета товаров и отсутствие современной логистики. Переходить же на новые «рельсы» большинство предприятий по разным причинам не спешит. В итоге в белорусской торговле сохраняется невысокий уровень рентабельности. По продовольственным товарам он составляет около 2 %, по непродовольственным — около 3 %. Для расширенного воспроизводства этого явно недостаточно. Лидеры российского ритейла, например, имеют рентабельность продаж не менее 5–6 %. Так что в случае прихода на белорусский рынок российских игроков очень высок риск обострения конкуренции, которую белорусский бизнес может просто не выдержать. В таких условиях, по мнению В. Маргелова, появление в Беларуси новых, современных, прогрессивных торговых форматов можно считать спасательным кругом. В Беларуси уже работает множество гипермаркетов и даже сформировано несколько десятков торговых сетей. Некоторые из них вполне возможно назвать крупными — в них входит по 30–50 магазинов [12].

Однако ритейл как современная форма организации розничной торговли не столь однозначен. И коль он стремительно захватывает розничный рынок, берет потребителя теми формами, инструментами и преимуществами, которые позволяют ему это делать, значит, ритейл эффективен. Он результативен, преследуя свои сугубо прагматические интересы, ничуть не смущаясь некоторых социально-негативных оценок общественности, конкурентов и потребителей. С другой стороны, прагматизм ритейла, граничащий с социальной безответственностью, забвение культуры работы с каждым конкретным потребителем, ориентация исключительно на монетарные мотивы небезосновательно рождают негативное отношение к сетям, как чрезвычайно агрессивной форме сговора на розничном рынке. Символическая аналогия. Мой компьютер упрямо меня поправляет, подчеркивая слово «ритейлер», указывая, что правильно писать нужно «ротвейлер». Возможно, где-то он прав. Данная статья об этом неоднозначном ритейле.

Экономический прагматизм в ущерб культуре. Главная технико-технологическая задача ритейлера — разместить максимальное количество товаров на одном метре торговых площадей и, следовательно, получить максимальную финансовую отдачу с метра площади (особенно в дискаунтерах). Основной доход ритейлеру приносит торговая наценка на поставляемый в ритейл товар. Но широко распространены и дополнительные услуги, оплачиваемые поставщиками продукции, доход от которых также получает ритейл. Возможность поставлять свой товар в ритейл, возможность выставить товар на желаемую для поставщика «полку» (полочный менеджмент), оплата услуг торгового маркетинга — все это «продается» ритейлерами поставщикам продукции, как маркетинговая услуга. Также ритейлеры зарабатывают на промоушен-акциях, рекламе, продаже (сдаче в аренду) торговых площадей для непрофильных товаров. Причем профильность устанавливается ритейлером.

Ритейл существенно отличается по своей идеологии от традиционных магазинов розничной торговли, которые были массовыми до начала XXI века, и по сути остаются такими и сейчас. Сетевая розничная торговля отличается ярко выраженным снобизмом и прагматизмом по отношению к покупателю. В розничных сетях особенно продовольственных минимизируются издержки, связанные с культурой отношений к покупателю. Ритейл «выдавливает» с рынка форматы семейных магазинов, где люди поколениями покупали продукты и отношения между покупателем и продавцом были не обезличены, а персонифицированы. В сетевых магазинах контакты «покупатель–продавец» минимизированы, покупатель остает-

ся чаще один на один с товаром, что затрудняет выбор и вносит психологический дискомфорт в поведение покупателя. Продавцы выполняют исключительно консультативные функции, направленные на активизацию покупки. В своем выборе потребитель иррационален, а продавец спокойно равнодушен и холодно тактичен. Но и количество продавцов-консультантов в торговых залах минимизировано. Потребитель рассматривается только как кошелек.

Получение прибыли очень часто происходит в ущерб традиционному пониманию культуры торгового облуживания, как социально-психологического взаимодействия продавца и покупателя, а также уюту и комфорту торгового зала. Ритейл ориентирован на товарооборот без традиционной культуры личного взаимодействия с покупателем. На это направлены и ритейл-технологии: размещение предприятий розничной торговли по определенным правилам локации; предложение сгруппированного ассортимента товаров постоянного спроса; применение довольно простого и функционального торгового оборудования; минимизация торгового персонала; применение только самообслуживания клиентов; широкая компьютеризация учета, закупок и хранения товара; оптимизация логистики, загрузки торговой площади и др. Поэтому многие предприятия ритейла, в первую очередь дискаунтеры, похожи скорее на склады, с наспех выгруженными товарами на поддонах без какой-либо первичной обработки. Потребитель сам выбирает и отбирает товар из ящиков, коробок, горок и стеллажей. Это может происходить и в давке, в борьбе за фрукт лучшего вида, это могут быть очереди за мясом, цена которого несколько ниже, чем в другом магазине. Очереди, которые, казалось бы, стали памятником эпохе тотального дефицита. Но ритейл их возрождает. Стоит отметить, что первые дискаунтеры были созданы в Германии 1950-х годов, периода послевоенного восстановления. Это чрезвычайно аскетичный формат с минималистскими принципами оформления торгового зала и соответствующей культурой торговли. Проведенные в Великобритании опросы потребителей в 1994 и 2004 гг. показали, что 64 % опрошенных (на 12 % больше, чем в 1994 г.) заявили о гораздо большей озабоченности этическими вопросами, а 84 % (на 35 % больше) заявили, что они готовы платить немного больше за товары, отвечающие этическим стандартам, при условии, что те будут хорошего качества [14, с. 632].

Цена важнее культуры (капкан бесплатности). Ритейл предлагает потребителям возможно широкий ассортимент разнообразных товаров/услуг, которые можно приобрести в одном месте. Как правило, супермаркет, торговая площадь которого составляет около 1,5 тыс. м^2, предлагает потребителю ассортимент в 20–25 тысяч наименований. При этом цены на продукцию у крупных сетевых ритейлеров значительно ниже, чем в несетевых торговых точках, поэтому сетевой ритейл привлекает большое количество потребителей и получает прибыль за счет количества покупок. Характерный пример ценовой приманки ритейлеров привел председатель Республиканской конфедерации предпринимателей Виктор Маргелов: килька в «Евроопте» стоит Br4100, у производителя — Br5000, в несетевых магазинах — Br6000 [15]. Куда пойдет покупатель за килькой? Правильно, в «Евроопт».

В крупных сетевых гипер- и супермаркетах принято делать покупки больших объемов где-то раз в неделю, поэтому цена имеет значение. Ценовой фактор для среднего потребителя является магическим. Информация о сниженных ценах воздействует на самые уязвимые места в психологии потребителя. Средства массовой информации постоянно применяют известный психофилологический информационный прием манипуляции потребительским поведением, ориентированный на его иррационализм: «Цены снижены до 80 %». Понятно, что «до» может означать и 50 %, и 10 %. Но экономическую погоду в бюджете потребителя такие размеры не делают, их влияние может начинаться где-то с 20–30 %.

Видя две упаковки одного и того же сока с разницей цен в 10 %, потребитель выбирает меньшую цену, не замечая, что вес или объем объекта выбора отличается не на 10 %, а на 15 %.

Тем не менее средний покупатель безотказно откликается на различные «спецпредложения» по распродажам и снижению цен. Не важно, что предлагается и покупается, главное — со скидкой.

Психологами доказано, что скидки мотивируют людей делать бесполезные покупки. Они реагируют не на саму покупку и ее полезность, а на контраст между «старой» и «новой ценой», не зная, что уценка может быть по причине истечения срока годности. Возможен вариант, что «новая» цена есть реальная, а зачеркнутая «старая» — заведомо завышена. Это не что иное, как мнимая цена справедливости.

«Деньги дураков выглядят так же, как и деньги умных. К счастью дураков больше». Цинично, но эти слова о принципах современного ритейла, произнесенные в 2009 г.в Минске основателем крупнейшего в Великобритании агентства пря-

мого маркетинга «Trenear Harver, Bird & Watson» Дрейтон Берд.

Бихевиоральная или поведенческая экономика помогает понять поистине магический эффект всяческих «бесплатных» предложений, которыми широко пользуются рекламодатели. Например, сеть мебельных магазинов может стимулировать распродажу, обещая в это время бесплатную доставку покупок. Многие покупатели не преминут сделать заказ — несмотря на то, что сама мебель может быть им не особенно нужна или просто не по карману. Это уже не антиприманки, а приманки, однако специфического действия. Они действительно выгодны хотя бы некоторым покупателям (в данном случае тем, которые действительно нуждаются в новой мебели и могут без проблем за нее заплатить), но их суть не в этом. Он обладают неотразимой психологической привлекательностью, поскольку создают желаемую потребителем иллюзию получения чего-то нужного совершенно даром (как говорят американцы, «бесплатного завтрака» — free lunch, или в русскоязычном варианте «на халяву»). На самом деле ничего такого ему не предлагают, но подлинная цена оказывается замаскированной.

Поведенческая экономика также помогает понять эффект всяческих «бесплатных» предложений, которыми широко пользуются в рекламе и трейд-маркетинге (прим. трейд-маркетинг — наука об увеличении спроса на уровне оптовой и розничной торговли, то есть маркетинговой коммуникации и других мероприятий в каналах дистрибуции, а не на уровне конечного потребителя) и на который мы с легкостью попадаемся, вытесняя всякую рациональную составляющую, но при этом, остаемся абсолютно предсказуемыми.

Следующий пример. Демонстрируются три торговых предложения, предлагая слушателям определить то, которое они выберут с наибольшей вероятностью, при этом все три предложения присутствуют в одном и том же магазине. Это пирожное за 10 рублей, затем это же пирожное с перечеркнутой ценой в 10 рублей и новой — 6,7 рубля. И затем — «ВНИМАНИЕ! АКЦИЯ! Купите два пирожных за 20 рублей и получите третье — бесплатно!». В результате — около 60 % слушателей гарантированно выбирают третий вариант — три пирожных по цене двух. Где же рациональный покупатель в каждом из нас? Он потянулся за словом «бесплатно», совершенно забыв о том, что у него одно или несколько высших образований, а таблицу умножения он знал еще с восьмилетнего возраста.

Ритейл ориентирован на иррационального потребителя. Таких потребителей подавляющее большинство. Точнее, все потребители, выступающие покупателями на рынке, иррациональны.

В 2002 году Нобелевская премия в области экономики была присуждена двум американским ученым: психологу Даниэлю Канеману и экономисту Вернону Смиту. Объединило работы этих двух очень разных исследователей то, что они показали, что люди в экономической сфере действуют менее разумно и менее эгоистично, чем это утверждалось в классических экономических теориях. В качестве простого примера они предлагают следующую задачу, которую читатель может попробовать решить сам — только решать надо как можно быстрее: «Ручка и тетрадка стоят 1,10 долл., причем ручка стоит на 1 долл. дороже, чем тетрадка. Сколько стоит тетрадка?». Если респондент отвечает действительно, не задумываясь, то он, скорее всего, назовет интуитивно очевидный ответ 0,10 долл. Естественно, этот ответ неверен, однако та легкость, с которой 1 вычитается из 1,10, сама подталкивает респондента решить задачу, обратившись к интуитивно привлекательной эвристике, а не логически корректному расчету.

Профессор поведенческой экономики в Массачусетском технологическом институте в Кембридже Дэн Ариели в своей книге «Предсказуемо иррационален: Скрытые силы, влияющие на наши решения» [16] описывает занимательный маркетинговый ход. В США в конце прошлого века были в моде домашние автоматы для выпечки хлеба. Одним из пионеров в этом сегменте была фирма «Williams-Sonoma». Ее первая модель стоила $ 275 и не пользовалась особым спросом — из-за непривычности и дороговизны. Тогда компания обратилась к консультанту по маркетингу, который посоветовал выбросить на рынок такую же машину, но только больше и вдвое дороже. Она стала антиприманкой, причем, весьма эффективной. В результате этой маркетинговой операции, автоматы первой серии стали стремительно раскупаться. При этом они не сделались ни дешевле, ни лучше в работе, и потому, с точки зрения традиционной экономики, казалось бы, не могли обрести дополнительной привлекательности для потенциальных покупателей. Но контекст их оценки необратимо изменился, и покупатели клюнули — хоть и не слишком рационально, но абсолютно….. предсказуемо!

Ариэли демонстрирует силу этой привлекательности на результатах эксперимента, который провел он сам вместе с двумя коллегами. Они

установили в холле большого общественного здания лоток, где продавались шоколадные лакомства двух видов — элитные трюфели старой швейцарской фирмы Lindt и сверхмассовые конфеты Kisses американской корпорации Hershey. Продавцы-экспериментаторы установили на них цены, отражающие достоинства и престиж предложенных товаров — трюфель стоил 15 центов, а Kisses — только один цент (то есть на 14 центов дешевле). При этом каждый покупатель мог приобрести только одну конфету. Проходившие через холл люди не упустили случая словить кайф от знаменитых трюфелей (которые в США можно купить отнюдь не всюду) и польстились в основном на них. 73 % покупок пришлись на швейцарский шоколад и только 27 % — на американский. Чего-то в этом роде ученые и ожидали. На следующий день они приступили ко второй, главной стадии эксперимента. На этот раз трюфели продавались по 14 центов, а вот хершевские конфетки отдавались бесплатно. Так что разница в цене была точно той же, что и накануне — 14 центов. И что получилось? Из постулатов традиционной экономики следует, что в новой серии продаж спрос на швейцарский шоколад должен был бы только вырасти. В конце концов, если накануне почти три четверти покупателей были готовы купить их по 15 центов, то теперь, поскольку они подешевели на цент, спрос вроде бы должен был только возрасти. Конечно, хершевские конфеты стали бесплатными, но они ведь и раньше шли за чисто символическую цену. Однако не тут-то было! На этот раз доля тех, кто выбрал трюфели, составила всего 31 %, а доля покупателей хершевских «поцелуйчиков» подскочила до 69 %. Очарование бесплатности сработало поистине с убойной силой [17].Чем же объясняет поведенческая экономика иррациональное поведение покупателя и чем искусно пользуются современные, безусловно, продвинутые ритейлеры? Почему покупатель ведет себя на рынке нерационально? Причины в следующем.

1. Несоответствующая реальности предпосылка о независимости выбора потребителя при оценке ожидаемой полезности. Согласно идеям М. Алле, А. Тверски и Д. Канемана, для определения выбора потребителя недостаточно знать только набор альтернатив: необходимо еще учитывать ситуацию, когда было принято решение, поскольку потребитель может по-разному оценивать свои выигрыши и потери в зависимости от условий среды, в которой он сейчас находится.

2. Предпосылка об однородности всех товаров. То есть влияние «эффекта начального запаса». Установлено, что потребитель ценит блага, которые были у него изначально, больше, чем те, которые он может приобрести в результате обмена.

3. Несовершенство человеческой памяти и вычислительных способностей, что приводит к не лучшему возможному результату.

4. В реальности потребители более сфокусированы на краткосрочных интересах, чем на планировании дальних перспектив.

Реклама как слуга ритейла. Ритейл неотделим от рекламы. Магическое «цены снижены» — ключевое слово в рекламных листовках ритейла, которые мы находим в почтовых ящиках и лифтовых кабинах. Появляется спрос, рожденный рекламной индустрией. Во многом она формирует иррациональные потребности. «Вечный двигатель» человеческих желаний — реклама, цель которой порождение все новых и новых желаний.

Поэтому вся рекламная мощь направлена на потребителя с его слабостями — брать деньги в долг, покупать сегодня, а не завтра, «лететь сейчас, платить потом». Это победа взаимозависимости над самодостаточностью

Реклама из двух-трехминутной превращается в специальные программы. Рекламные ролики на специально установленных мониторах в торговых залах, в метро, в городских автобусах без устали повторяют одну ту же информацию о преимуществах того или другого продукта. Телевизионная индустрия вещает программы для детей, для любителей спорта или музыки, для людей с проблемами здоровья и для спортсменов. Газеты, Интернет и опять же телевидение предлагают массу развлечений, обещают увлекательные туры и круизы, полки супермаркетов заставлены сотнями наименований товаров одного или близкого функционального назначения. При этом выбор потребителя управляем, т. к. он выбирает не идею продукта, как первоначальную стадию его создания, а то, что кем-то уже создано, доставлено и находится в рыночном пространстве. В результате мы имеем намерение купить потребителя любой ценой и цена эта не так уж и мала.

Потребитель не просто смирился с рекламой, он ее требует, он пользуется и руководствуется рекламой. Она его незаменимый лоцман в море коммерческой и другой информации в торговом зале гипермаркета, при выборе кнопки телевизионного канала, при выборе лекарств и рода занятий.

Для потребителя реклама «бесплатно» сыплется в почтовые ящики, она на поручнях в метро, на врачебных бланках и на обложках школьных тетрадей, на асфальте и на ступеньках. Реклама

бесцеремонно входит в индивидуальный мир потребителя, занимает там прочное место и определяет его поведение на рынке.

Рекламное издание «Из первых рук» в Республике Беларусь выходит два раза в неделю на 56 страницах разовым тиражом 290 тыс. экземпляров, т. е. 1 экземпляр примерно на 32 жителя страны. Для сравнения, наиболее популярная ежедневная газета «Беларусь сегодня» имеет ежедневный тираж 400 тыс. экземпляров, а выходящая в Республике Беларусь «Комсомольская правда» имеет тираж почти в 5 раз меньше — около 60 тыс. экземпляров. Но и всем известные, не специализирующиеся на рекламе бренды будят в читателе активное желание идти к ритейлеру и покупать. Примерно треть газетных площадей «Аргументов и фактов» отдается рекламе, столько же и в «Аргументах недели», «Комсомольская правда» («толстушка») из 40 страниц примерно 20 страниц отводит рекламе. Субботний выпуск «СБ — Беларусь сегодня» из 40 страниц 20 отводит рекламе.

Информационный прессинг ритейла формирует поведение потребителя все чаще как иррациональное, а иногда и девиантное, не сообразующееся со здравым смыслом и экономической логикой. Снижается потребительская культура, воспитываются привычки и традиции, выходящие за пределы социальных и биологических норм.

Искажаются и размываются стандарты поведения. Потребитель не знает, что является нормой — физиологической и социальной. Потому что одно авторитетное мнение свидетельствует о полезности потребления картофеля и хлебобулочных изделий, ссылаясь на неопровержимые факты; другое же мнение также убедительно опровергает его. Одна статья говорит о вредном воздействии сотовых телефонов, генно-модифицированных продуктов, компьютеров, в другой статье потребитель получает информацию обратного содержания. Рождаются мифы на вполне, как кажется, научной основе. Некоторые из них. Оливковое масло улучшает обмен веществ и предупреждает рак. Вино полезно для сердца, особенно красное. Шоколад спасает от тромбов, кофе и чай снижают риск возникновения рака кишечника, печени, болезни Паркинсона и диабета второго типа. Рыба и рис продлевают жизнь. После отказа от сигарет толстеешь.

В результате недостаточно высокой потребительской культуры, субституализации потребления, низкой эффективности систем социальных ограничений и табу снижается качество жизни, ухудшается общественное здоровье. Перепотребление одних благ в ущерб потреблению нужных, полезных и безопасных становится массовым. Ритейл здесь играет ведущую роль.

Известно, что табакокурение — причина многих заболеваний. Население Республики Беларусь в 2011 году через все каналы реализации приобрело табачных изделий на сумму, чуть большую, чем на покупку хлеба и хлебобулочных изделий и почти такую же, как на покупку верхней одежды. В 2011 году в среднем за год один трудоспособный житель Беларуси купил 4936 сигарет (в сутки — 13–14 штук), что эквивалентно сумме расходов $108 [18, с. 36–42].

Но при этом каждому руководителю табачных производств, каждому ритейлеру и представителя регулирующих рынок структур управления наверно известно, что с курением связано 30 % онкологических заболеваний, до 40 % смертей от ишемической болезни сердца и 90 % рака легкого. По данным ВОЗ, курение помимо раковых заболеваний обусловливает примерно 75 % всех случаев хронических бронхитов и эмфизем легких, 35 % случаев ишемической болезни сердца. По оценкам Всемирного банка (2000 г.) в XX веке курение унесло примерно 100 млн жизней — т. е. больше, чем погибло во Второй мировой войне, а в XXI веке — унесет 1 млрд жизней [19, с. 58].

Мировое сообщество вынуждено принимать прямые запретительные меры на курение. К числу стран с полным запретом курения во всех типах мест и учреждений относятся — Швеция, Великобритания, Франция, Италия, Эстония, Иран, Новая Зеландия, Нигер, Гвинея, Уганда, Ботсвана, Уругвай. 19 ноября объявлен Международным днем отказа от курения.

Как ни странно, но общественное мнение против курения, особенно женского. Социологический центр ООО «Зеркало-Инфо» провел оценку восприятия курящей женщины 1700 респондентами — жителями Республики Беларусь. Положительно к курящим женщинам относится лишь 3 % опрошенных. Основная же масса — 68 % опрошенных — высказывает отрицательное отношение к курящим женщинам.

Еще одна, более важная статья в товарообороте ритейла — алкоголь. Согласно специально проведенному с участием автора исследованию в Республике Беларусь сумма прямых годовых экономических потерь государства от пьянства и алкоголизма равна в ценах 2008 года **2,02–2,16 млрд долларов** США или 3,4–3,6 % от ВВП Беларуси. Есть и другие потери домашних хозяйств, связанные с разводами, снижением рождаемости, с лечением, покупкой лекарств, опла-

той наркологических услуг, сиротством, бродяжничеством, различными видами преступности и содержанием преступников в исправительных учреждениях. Злоупотребление алкоголем является причиной каждого седьмого развода. По данным НИИ наркологии России, 65–80 % сыновей и 15–20 % дочерей больных алкоголизмом отцов по достижении зрелого возраста сами становятся алкоголиками или наркоманами. В семьях фертильного, т. е. репродуктивного возраста, где муж и/или жена потребляют алкоголь чаще 5 раз в неделю, рождаемость близка к нулевой. Чрезмерное употребление алкоголя обуславливает 68 % смертей от циррозов печени и 60 % от панкреатитов, 23 % смертей от сердечнососудистых заболеваний [20, с. 114].

Национальный статистический комитет Республики Беларусь показал, что за 2011 год среднедушевое потребление абсолютного алкоголя составило 13,3 литра, что больше, чем в 2005 году в 1,43 раза. Согласно известному критерию Всемирной организации здравоохранения уровень 8 литров считается критическим, после которого начинается деградация нации. Ухудшает ситуацию и то, что в структуре потребления алкоголя резко увеличивается доля крепких напитков — водки и ликероводочных изделий. В 2011 году она увеличилась до 52,7 % по сравнению с 37,4 % в 2005 году [18, с. 36–42]. А это уже серьезная не только этическая проблема ритейла, водочного менеджмента и органов регулирования рынка, но и медицинская проблема всего общества. Подсчитано, что на каждый рубль (доллар) дохода, полученного государством от продажи алкогольных напитков, приходится примерно 7 рублей (долларов) потерь, связанных с пьянством и алкоголизмом. Это общемировая пропорция.

О рекламе пишут много. Но проблема менее актуальной не становится. В 2004 году американские компании за рекламу в газетах, журналах, на телевидении, по радио, по почте, в специальных бизнес-изданиях, на страницах телефонных справочников и в интернете заплатили $264 млрд [21, с. 31].

Безусловно, не только реклама в СМИ и через другие каналы стимулирует возникновение мнимых потребностей и спроса, которые в своем большинстве реализуются в ритейлинговых структурах. Известные американские профессора маркетинга Ф. Котлер и Г. Армстронг пишут: «Если американцы действительно превращаются в нацию потребителей, то причина тому — глубинные процессы в обществе, которые влияют на человека куда сильнее, чем маркетинговая деятельность компаний или реклама в средствах массовой информации» [22, с. 1094]. Но разве деятельность компаний и рекламная информация не являются составной частью общественных процессов, разве они не формируют привычки, традиции и культуру?! И разве рекламные программы не строятся на ими же сформированных предпочтениях и привычках?

Увеличение покупательных возможностей расширяет поле и силу информационного воздействия на потребителей. Растет количество потребительских соблазнов. Но, как это ни странно с ростом покупательной способности потребителя, например, питаться люди начинают «хуже» с медицинской точки зрения. Потребляется больше продуктов животного происхождения, больше готовых продуктов, которые вследствие технологий производства содержат большое количество жира, используются рафинированные продукты, которые предлагает ритейл. Как и для всех европейцев, для нас свойственно большое потребление рафинированных сахаров. Физиологическая норма — чайная ложка в день. Но сахар потребляется в кондитерских изделиях, сладких напитках, соках, сладких творожных изделиях.

Все более актуальным для потребителя становится перепотребление и экономика потребления. Во многих потребительских кодексах немалое место отводится правилам экономии потребительских ресурсов, что во многом связано с наблюдаемыми сейчас кризисными явлениями в мировой экономике.

Ритейл и его потребитель. Каким бы прагматичным ни был сетевой ритейл, какой бы ни была конкуренция его экономических целей с его имиджем, он все же вынужден оглядываться на потребителя, прямо или косвенно учитывать его лояльность. В современных условиях достижение экономических целей организации концентрируется через призму этического отношения к ее клиентам. Клиентоориентированный менеджмент ритейла не только ставит интересы потребителей в число приоритетных (один из важнейших приоритетов компаний — акционеры), но проводит оценку деятельности персонала по шкалам этичного отношения к потребителям товаров и услуг организации. «Управление отношениями с покупателями»(CRM) новая концепция, построенная на применении сотрудниками современных информационных технологий в работе с потребителями товаров и услуг [14, с. 147–150]. Этичность по отношению к потребителям дает организациям серьезные экономические результаты. Этика отношений работников с потребителями направ-

лена на то, чтобы не потерять их. Подсчитано, что средняя вероятность повторной покупки среди удовлетворенных потребителей составляет 91 %, а среди тех, кто жаловался и получил должный ответ, вероятность повторных покупок составляет 96 % [14, с. 150].

Установлено, что «проблемными» являются потребители, которые: а) не удовлетворены, но не жалуются и б) жалуются, но остаются недовольными отношением со стороны компании. Именно за счет этих двух групп и происходит потеря клиентуры. Данные потребители становятся источником устной «антирекламы» любого ритейлера [14, с. 150].

В современном управлении потребитель имеет такую же потребительную стоимость, как и товар, который он покупает. Его потребительная стоимость определяется покупательскими возможностями, и чем они больше, тем выше ценность потребителя.

Появился термин «клиентеризация», как основной метод работы ритейлера с потребителем, позволяющий увеличить количество точек соприкосновения с ним. Всерьез говорят об управлении потребительским поведением. Существует определение ценности клиента и даже разработаны методики ее определения. Его выгода для ритейлера определяется той добавленной стоимостью, которую он приносит в магазин, приобретая продукт. А цена потребителя — инвестора — конкретные вложения, которых добивается производитель и продавец ради получения финансовой выгоды. Делается все возможное, чтобы он и не заметил двуличия создателя-продавца как можно дольше. И ложной заботы розничного торговца. Первоочередной задачей любой компании является создание потребителя. Потребителя создают, потребителя делают, затем покупают. Потребитель уже обыгран, он куплен, игра идет на его поле, хоть он этого по-прежнему не замечает. С блеском эту идею обосновал и воплотил в жизнь Г. Форд — старший, создавший в Америке «средний класс», значение которого в американском обществе отнюдь не ограничивалось экономической ролью.

Потребитель сегодня нуждается в защите: и от ритейла, и от производителя, экономические цели которых схожи и противоположны потребительским целям. Потому что происходит консолидация корпоративных интересов на глобальном уровне. Мотив при этом один — в условиях растущей динамики изменений и высокой значимости фактора времени экономическую выгоду целесообразнее получать за счет расширения, а не за счет углубления, т. е. вследствие количества, но не качества потребления. Можно констатировать повторение эпохи монополизации и раннего рынка, но другого качества и модифицированных целей. Поэтому сегодня проблема потребителя не только экономико-правовая и управленческая по своему статусу, содержанию и последствиям, но в высшей мере идеологическая и политическая. Доволен ли средний потребитель ассортиментом товаров, их ценами, обслуживанием, качеством товаров, бесперебойностью их доставки в магазины, наличием или отсутствием очередей, от этого зависит так называемый градус в обществе. Этим и определяется главная миссия ритейла: потребитель должен быть удовлетворенным и лояльным. А для него неважно, купит он товар в сетевом ритейле или «неформатном».

Ритейл технически вооружен. Современный мир динамичен. Время и знания являются важнейшими факторами производства, а скорость и удобство — одними из главных ценностей. Минимизация временных потерь, повышение комфорта и эффективности — приоритеты не только для людей, но и для технологических новаций. Ритейл, где время является основным фактором конкурентоспособности и источником прибыли, во всем мире — одна из самых инновационных отраслей экономики. В розничной торговле, где рентабельность в среднем составляет всего лишь 3–7 % процента от оборота, скорость обработки данных, удобство обслуживания и снижение затрат являются главными инструментами в борьбе за рост прибыли. Самый последний тренд IT-решений для ритейла — совмещение онлайн и офлайн торговли, позволяющее покупателю делать выбор и покупку товара быстрой и оптимальной, а ритейлеру — повышать продажи и оборачиваемость, оптимизировать процессы, снижая расходы на выкладку и учет [23].

Одна из последних разработок лаборатории Metro Group — технология мобильного шопинга. Вместе с партнерами ритейлер разработал программу Mobile Shopping Assistant (MSA) для смартфонов, которые позволяют покупателю составить список покупок, быстро найти товар в торговом зале, оплатить покупки на кассе бесконтактным способом и многое другое. Покупатели должны лишь загрузить программу через сайт handy.future-store.org, там же можно получить всю информацию об использовании программы. Сфотографировав камерой своего телефона код товара либо набрав название товара в программе, покупатель автоматически узнает его цену, месторасположение, а впоследствии программа ведет

список сделанных покупок и автоматически подчитывает общую сумму покупок.

Еще одна любимая взрослыми и детьми технология Future Store — роботы Ally и Roger, применяемая в гипермаркете близ Дюссельдорфа. Они знают расположение всех товаров в гипермаркете и, по запросу покупателя, вычисляют кратчайший путь к ним. Роботы могут даже пообщаться с покупателями, рассказать об акциях и товарах, объяснить, как пользоваться новейшими технологиями, которыми буквально напичкан этот магазин. В этом активно используется и RFID технологии. RFID (Radio Frequency Identification, англ. «радиочастотная идентификация») — это технология, которая позволяет с помощью радиосигналов автоматически считывать данные об объектах, снабженных RFID-метками. Одна из функций RFID — контроль качества, количества и даже срока годности некоторых товаров на полках, например — свежего мяса. К каждой упаковке с мясным продуктом прикрепляется RFID-чип, который позволяет определять время хранения каждой единицы товара и контролировать его передвижение, то есть помогает избежать отсутствия товара на полке и сигнализирует о наличии на ней товаров с истекшим сроком годности. Работникам торгового зала не нужно лично проверять, есть ли пустые места на полках и просроченные продукты, т. к. благодаря этой технологии они узнают все, что им нужно, нажатием одной кнопки на компьютере.

Применение RFID в ритейле только начинается, но уже сейчас ведущие розничные компании признают ее преимущества — к примеру, американская компания Wal-Mart, впервые внедрившая эту технологию, прогнозирует ежегодную экономию 8 миллиардов долларов — а это больше, чем совокупный оборот половины компаний из списка Fortune 500, вместе взятых! Metro Group с 2004 года использует RFID в логистике и управлении складом в сетях Metro Cash&Carry, real, — и Galeria Kaufhof в Германии, а с 2007 года тестирует технологию на уровне торговых залов [24].

В мировой практике все основные ритейлеры (Walmart, Sears, J. C. Penney и т. д.) уже давно торгуют через Интернет и входят в рейтинги крупнейших компаний по обороту онлайн-торговли. Заказ по Интернету и самовывоз из магазина — мировая тенденция в среде продуктовых супермаркетов. В2011 году аналогичную услугу запустил Walmart. Широко известные в США супермаркеты Sears и Kmart также расширили свой сервис: они выносят заказанные онлайн товары прямо к вашему автомобилю, когда вы проезжаете мимо магазина. Более мелкие ритейлеры, у которых нет такой разветвленной сети магазинов, вводят аналогичную услугу: вы можете заказать продукты через Интернет и забрать их из специальной точки, где организован данный сервис (pick-up locations) [25].

Ритейл доминирует над производителем. Порой он подминает его. Главная задача производителя сегодня — попасть в вожделенные списки поставщиков продукции на прилавки ритейлера. Невольно приходят сравнения с эпохой советской экономики, когда наблюдалась иная картина: производитель был высокомерен и бестактен с розницей, впрочем, и с оптом тоже. Когда договора по срокам поставки, по ассортиментной номенклатуре, периодичности отгрузки, размерности поставок товаров не выполнялись. Торговля была рада получить хоть какой товар, с доставкой в любое удобное для производителя время. Рынок был ненасыщенным. В настоящее время ситуация обратная — ритейлер выбирает поставщика, он горазд наказать и горазд помиловать.

Глубокое знание психологии потребителя, его слабых сторон, потребностей и возможностей, реальная монополия на полную и достоверную информацию о потребителе создают оптимальные условия розничной торговле для фактического управления потребительским рынком. Когда-то более уступчивая розничная торговля сегодня ставит на колени даже таких всемирно известных товаропроизводителей как P&G (Procter & Gamble), Fuji film, Coca-Cola, Levi Strauss & Co и других. На рынке доминируют розничные торговые сети, типичными примерами которых являются Sears, Wal-Mart, на наших рынках – «Евроторг», «Пятый элемент», «Электросила», «Рублевский» и другие. Именно они и подобные им «делают погоду» на потребительском рынке. Поэтому главная задача товаропроизводителя в этих условиях – попасть в поле зрения розничной торговли, заключить договор на поставку в следующем году и стать законным элементом в механизме завоевания потребителя. Розничный торговец сегодня вальяжен и высокомерен.

Отсюда и ужесточение требований розничных торговцев к производителям, в частности, в том, чтобы все заказы выполнялись на 100 % по времени (вплоть до часов суток), ассортименту, качеству, ценам и по графику торговли, а не по графику поставщика.

Федеральная антимонопольная служба России проводила мониторинг и выяснила, что с 2005-го по 2008 год бонусы, премии и цены на услуги отдельных сетей для поставщиков выросли с 5 до

50 % от оборота по отдельным позициям. Откуда эти деньги брали поставщики? Они снижали качество товара и повышали цену. Противоречия в ритейле обострены очень сильно не только на постсоветском пространстве. По мере развития информационных технологий рыночная сила торговых сетей выросла катастрофически, не замечать ее не может позволить себе ни одно правительство в мире.

Поставщики рыбной продукции российской сети Metro Cash&Carry пожаловались в правительство, что цена, по которой они продают товар торговой сети и по которой он реализуется в магазине, отличается в два–три раза. Проведенное расследование подтвердило такие факты: одни и те же услуги для разных поставщиков рыбы стоили по-разному [26].

Торговые сети на сегодняшний день обладают способностью обеспечить большие объемы продаж и узнаваемость практически любому бренду, но для многих производителей это оказывается не по карману: вступительный взнос, отсрочки платежей, «рекламные» поборы, автоматически включают многих из них в список аутсайдеров. К тому же выдвигая условия, торговые сети обычно не готовы выполнять встречные требования поставщиков. Производители мясной продукции далеко не всегда уверены, что при реализации их продукции будут соблюдаться необходимый температурный режим, условия хранения, необходимый уровень обслуживания.

В связи с экономической эффективностью укрупненного торгового бизнеса торговые сети обладают большей возможностью ценового давления на поставщиков. Все больше завоевывая рынок розничной торговли за счет активных процессов экономической концентрации, новых логистических и инфраструктурных решений, а также агрессивной маркетинговой и рекламной политики, торговые сети все более доминируют на потребительском рынке. Специалисты единодушны в утверждении, что баланс рыночной силы в торговле продовольственными товарами на постсоветском пространстве сдвигается от производителей в сторону розничных продавцов. Производители попадают во все большую зависимость от оптового и розничного звеньев торговли. В случае отказа поставщика от заключения договора у него возрастает риск значительного снижения оборота товаров, что в конечном счете может привести к его устранению с рынка.

Конфликты между поставщиками и розничной торговлей возникают из-за несвоевременности расчетов последних, взимания ритейлорами платы за вхождение в сети, за маркетинг, объемы продаж продукции и т. п. Кризис усугубил существующие противоречия. При ограничении банковского кредитования, в условиях уменьшения продаж производители продовольствия, принуждаемые сетями к увеличению отсрочек оплаты поставленного товара, оказались перед угрозой вымывания оборотных средств. Информационная среда заполнена публичными обвинениями, с одной стороны, производителей, с другой переработчиков, с третьей ритейлеров, с четвертой линейной розницы, не входящей в сетевые структуры. Центральная проблема и суть дискуссии в том, что производители пытаются протолкнуть через торговые сети, мягко говоря, некондиционный товар, а отечественные продавцы в свою очередь стараются ободрать их как липку. Линейная розница обвиняет ритейл в монопольном сговоре, на что те приводят цифры, доказывающие отсутствие даже намека на монополию.

Многие поставщики заявляют о необходимости полного или частичного ухода из сетей, переориентации на рынки и так называемую линейную розницу, создании собственных специализированных точек торговли или интенсивного развития уже существующих. Такие процессы стимулируют развитие фирменной торговли, где предприятия-производители сами продают свою продукцию. В Республике Беларусь розничный товарооборот фирменной торговли за период 2007–2011 гг. увеличился в 3,1 раза, а предприятий фирменной торговли частной формы собственности в 3,8 раза. За этот же период количество магазинов возросло с 587 единиц до 674 единиц. Их торговая площадь увеличилась в 1,2 раза [10, с. 71, 75].

Однако есть и существенные выгоды для производителей и переработчиков в сотрудничестве с ритейлерами. Это, прежде всего, развитая система логистики у торговых сетей, а значит сотрудничать с ними предприятиям-переработчикам куда более выгодно, чем с разрозненными магазинами.

По мнению представителей Министерства торговли Республики Беларусь, укрупнение белорусской розницы формирует ряд угроз. В частности, вместе с ростом сетей на рынке начинают присутствовать определенные ограничения конкуренции, что в итоге может вылиться в такие проблемы, как затруднение доступа на рынок для поставщиков. Понятно, что розничные сети стараются придерживаться политики расширения ассортимента, но при этом очень велика вероятность, что отдельные производители будут про-

сто-напросто лишены возможности поставлять туда свои товары. Кто-то не сможет конкурировать по цене, кто-то не сможет доказать продавцу свою оригинальность или достаточную маркетинговую активность, гарантирующую хорошие продажи товара. Собственно, предпосылки этих тенденций можно наблюдать уже сегодня — как утверждают отдельные производители, попасть на полку в некоторых сетевых магазинах очень непросто. Но по существу все дискриминационные условия между сетями и поставщиками чаще всего формируются в момент подготовки договоров. Речь идет о различных программах — выплаты, дисконты, сборы. Формально все выглядит благовидно и по обоюдному согласию. Но практическое применение различных выплат является результатом использования торговыми сетями имеющейся у них рыночной власти. Хотя в некоторых случаях такие выплаты предлагаются поставщиком самостоятельно. Он таким образом покупает возможные преимущества для своего товара. «Маркетинг в ритейле — это место, место и еще раз место…» — расхожий термин-правило. Ведь современный супермаркет, где реализуются цели и продавца, и товаропроизводителя, и потребителя, — это оснащенное по последним технологиям предприятие, где цены повышаются и снижаются ежесекундно автоматически с использованием миниатюрных жидкокристаллических мониторов, которые показывают цену продукта. Она же зависит от частоты протянутых к продукту рук потребителя-покупателя. Таких технологий в отечественной практике пока еще нет. Но тем не менее наш отечественный товаропроизводитель борется уже не только за место быть под крышей супермаркета, но и за место быть на определенной полке, определенной высоты, ближе к глазам и рукам потребителя. В этом суть «полочного менеджмента», как порождения психологического знания потребителя, технико-технологических инноваций, и управления производителем.

Проблема отношений производственной составляющей потребительского рынка и ритейла сегодня обостряется. Решить ее может и должно министерство торговли, первейшей функцией которого является регулирование отношений на потребительском рынке между всеми его участниками. В Положении о Министерстве торговли Республики Беларусь среди главных задач указано:

«п.5.5. регулирование отношений, связанных с торговлей, общественным питанием, бытовым обслуживанием, защитой прав потребителей;

п.5.6. осуществление контроля в области торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, защиты прав потребителей, рекламной деятельности» [27]. Однако государственный протекционизм и схемы регулирования должен быть взвешенными. В механизме государственного протекционизма не должно быть чрезмерной и мелочной опеки. В обратном случае и товаропроизводитель, и ритейлер не только становятся неконкурентоспособными, они теряет способность адекватно воспринимать экономическую действительность, принимать осмысленные управленческие решения. Думаю, полезно знать, что Г. Форд, излагая свою успешную управленческую философию, писал: «Основной принцип управления предприятием гласит: «Поменьше административного духа в деловой жизни и побольше творческого делового духа в управлении предприятием» очень хорош, не только потому, что он полезен и в делах производства и в управлении государством, но потому, что полезен народу» [28, с. 84]. Философией взаимодействия государственных структур и участников ритейла должно стать социальное партнерство.

Бездумный государственный протекционизм в отношении производителей и розничных торговых сетей стимулирует несоразмерные их реальным экономическим возможностям цели, рождает нездоровый аппетит при прогрессирующем экономическом и организационно-управленческом инфантилизме. Конечно, нужно стимулировать спрос на товары местных товаропроизводителей, нужно выравнивать соотношение экспорта и импорта. Но не за счет потребителя. Перекладывать же проблемы товаропроизводителей и ритейла на потребителей это не только экономически недальновидно, но и асоциально. Сегодня государственный патернализм должен относиться в первую очередь к потребителю, а уже через его потребности, выступающие на рынке в виде спроса, на внутреннего товаропроизводителя и продавца. И если мы поднимаем тему ВТО, примеряя к себе правила поведения и принципы существования в этой международной организации, то должны помнить, что как раз экономического бессилия она не приемлет. Впрочем, и любое добрососедское экономическое сотрудничество подразумевает равноудаленность субъектов рынка от системы государственного патернализма.

Сетевой и несетевой ритейл. Второй фронт борьбы на потребительском рынке — между ритейлом, под которым чаще понимают организованную в сети розницу, и линейной или неформатной розницей, как правило, небольшими магазинами шаговой доступности для населения. Существует мнение, что экспансия, которую

осуществляет в настоящее время сетевой ритейл, приведет к вытеснению несетевых торговцев: в ближайшие пять-семь лет процесс консолидации в сфере ритейла завершится, и около 90 процентов рынка займут крупнейшие игроки — сетевые ритейлеры. Оставшиеся 10 процентов поделят несетевые магазины с узкой специализацией, а также вещевые и продовольственные рынки. Действительно, влияние сетевых магазинов уже заметно в регионах: в отдельных городах, куда пришли торговые сети, заметно потеснены традиционные магазины и мини-рынки.

Конфликт несетевых ритейлеров с сетевыми — это тот случай, когда обе стороны по-своему правы. Проблемы «неформатной» розничной сети очевидны: они сегодня экономически проигрывают организованному ритейлу по ценам, широте ассортимента и, главное, по конечному экономическому результату — рентабельности. Еще острее проблема в регионах — в малых и средних городах, особенно в райцентрах, где доминируют небольшие магазины потребительской кооперации, которые выполняют, скорее, не экономическую, а социальную функцию обеспечения сельского населения товарами первой необходимости. Именно социальный вектор сегодня является главным аргументом у несетевой розницы: расположенность в шаговой доступности от места проживания, что очень важно для пожилых людей, ассортимент повседневного спроса и ряд других. 13 декабря 2012 года руководители бизнес-союзов обратились к премьер-министру Республики Беларусь с письмом, предупреждающим об угрозе мелким торговым сетям и магазинам шаговой доступности со стороны гипермаркетов.

Объединяющая сетевых ритейлеров некоммерческая Ассоциация розничных сетей в качестве контрдовода приводит факты, что в странах ЕС более 80 % своих покупок среднестатистический потребитель осуществляет в торговых сетях. К таковым, правда, относят предприятия торговли, объединяющие два и более торговых объекта [29]. В Великобритании на Tesco приходится около 30 % розницы, в США на Wal-Mart — свыше 25 %, во Франции на Carrefour — 21 % и т. д. В Беларуси сегодня ни у одной сети нет и 10 % рынка, не говоря уже о 25–30 %, позволяющих говорить о монополии. Товарооборот десятки крупнейших сетевых ритейлеров РБ — 26 % против 70–80 % в Европе [15]. По данным EnterInvest, в I полугодии на «Евроопт» пришлось 7,8 % розничного товарооборота, на «Корону» — 2,3 %, на «Родную сторону» — 1,9 %, на «Гиппо» — 1,7 %, на «Рублевский» — 1,5 % и т. д. [15]. Покупатель при развитии крупных сетей получает бонус: за счет централизованной логистики контроль качества товара повышается, а цена снижается. Кроме того, крупная сеть всегда создает большое количество рабочих мест для населения регионов присутствия.

Ситуация сложная, если эти естественные процессы, которые развитые в экономическом отношении рынки прошли давно, оставить неуправляемыми, и не проявить со стороны малого ритейла предприимчивости и организационных инноваций. *Во-первых*, нужно понять, что процессы сетевой экономики объективны, и бизнес, поддерживаемый рублем потребителя, от такой стратегии не откажется. *Во-вторых*, есть мощные государственные регуляторы, например, в лице министерства торговли , первейшая обязанность которых оптимизировать экономические и социальные цели участников потребительского рынка. О недопустимости монополизации внутреннего потребительского рынка крупными торговыми сетями или ценового сговора между ними недавно говорил и глава государства в Послании белорусскому народу и Национальному собранию. «Наряду с гипер- и супермаркетами должны развиваться небольшие частные, государственные объекты шаговой доступности, — отметил Александр Лукашенко. — Более того, в отношении крупных торговых сетей надо принять и социальные обременения. Программы дисконтных карт для пенсионеров, многодетных семей, инвалидов должны стать обязательным условием их присутствия на нашем внутреннем рынке» [30]. *В-третьих*, экспансия сетевого ритейла это не только крупноформатные по площади торговые единицы. В Западной Европе, например, такая тенденция очевидна, потому что крупноформатная сеть не способствует поддержанию контакта с потребителем, его изучение и поддержание лояльности. Поэтому розничные сети пытаются локализироваться, и адаптироваться к малым территориям, чтобы иметь возможности теснее общаться с покупателем. *В-четвертых*, противостояние экономических интересов сетей и малой розницы — это конфликт переходного возраста, который неизбежно должен закончиться различными формами сотрудничества, например, франчайзингом. *В-пятых*, малоформатная розничная сеть скорее должна идти по пути специализации, чем универсализации, хотя это утверждение и не бесспорно. И тогда можно будет говорить о конкуренции между форматами одной или близкой категории: крупный ритейл с крупным, мелкий с мелким. *В-шестых*, текущая ситуация в розничной торговле диктует руководителям так называ-

емой неформатной сети необходимость пересмотра своей стратегии. Это адресная работа с потребителями, потому что сегодня нет обезличенного усредненного потребителя с заранее известными вкусами, предпочтениями и спросом. Сегодня потребитель малопредсказуем и раздражен. Нужна мобильная ассортиментная политика, укрепление сотрудничества с товаропроизводителями и поставщиками. Нужны опережающие стратегии в ассортименте, ценообразовании, технологиях обслуживания. Весьма актуально сокращение удельных издержек по продаже товаров на основе современных технологических планировок и технических решений. Мерчендайзинг, оптимизация логистических схем, внедрение стандартов обслуживания, и возврат к высокой культуре обслуживания — лишь некоторые инструменты борьбы «неформатной» розницы за место под солнцем на потребительском рынке. Экономико-управленческая инфантильность торгового менеджмента, не способного адекватно реагировать на происходящие изменения, приведет к одному единственному результату — потере своих покупателей и утрате своей роли на рынке. Это место займут другие, более агрессивные и креативные. Конечно, некоторые розничные предприятия не выдержат конкуренции, их купят. Некоторые государственные розничные предприятия вынуждены будут объединиться для оптимизации расходов и централизации закупочной деятельности и на эффекте масштаба получить ценовые преимущества.

Уже сейчас наблюдается развитие мультиформатной розницы и создание гибридных форматов. Например, собственное производство в дискаунтере. В этой ситуации потребитель перестает обращать внимание на формат.

Не стоит сильно опасаться и проникновения сетевого ритейла в регионы, особенно «глубокие», потому что отсутствие логистики и невысокая емкость рынка являются сдерживающими факторами для его активизации.

Литература

1. Приходько, К. С. Воздействие мировых торговых сетей на развитие потребительского рынка в условиях глобализации. Дисс. канд. экон. наук. Спец. 08.00.14 — Мировая экономика. — М., 2008. — 176 с.

2. Короленок, Г. А. Менеджмент в торговле: учебник /Г. А. Короленок, Г. Г. Гоцкий. — Минск : БГЭУ, 2012. — 335 с.

3. Петрович, М. В. Государство, потребитель, рынок: проблемы и методы регулирования. Монография /М. В. Петрович. — Вильнюс : «Ксения», 2005. — 538 с.

4. Петрович, М. В. Актуализация и институциональное решение проблем современного потребителя // Экономика и держава. — 2010. — № 10. — С. 38–44.

5. Петрович, М. В. Современный потребитель и государственный патернализм // Проблемы теории и практики управления. — 2010. — № 1. – С. 16–24.

6. Платонов, В. Н. Организация торговли: учеб. пособие / В. Н. Платонов. — Минск : БГЭУ, 2002. — 287 с.

7. Гипермаркеты на «Вестер». Ритейлер продал все магазины в европейской части России // Коммерсантъ. — 19.10.2012. — № 197 (4982). — [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.kommersant.ru/doc/2047682. — Дата доступа : 30.01.2013.

8. Аналитики оценили эффективность крупнейших торговых сетей РФ // Росбалт — бизнес. — 15/07/2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.rosbalt.ru/business/2011/07/15/869468.html. — Дата доступа : 10.01.2013.

9. Российский рынок ритейла резко снизил темпы роста эффективности. Мобильная версия еженедельника «Город812». 25/06/2012. Деньги. [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.online812.ru/2012/06/25/018/pda.html. — Дата доступа : 30.02.2013.

10. Розничная и оптовая торговля в Республике Беларусь. Стат. сб. Нац. стат. комитет Республики Беларусь. — Минск, 2012. — 155 с.

11. Крупнейшие и наиболее эффективные продуктовые российские ритейлеры // РБК рейтинг, 29.11.2011 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/11/29/33491278. — Дата доступа : 23.01.2013.

12. Бенько, А. Две большие розницы. — «Р» № 88 (5503). — Среда, 16 мая 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.respublica.by.—Дата доступа : 03.01.2013.

13. Захаревич, И. За создание высокоэффективной, соответствующей мировым стандартам, сети гипермаркетов «ProStore [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://delo.by/news/~shownews/201007015. — Дата доступа : 30.12.2012.

14. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд./ Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова — СПб. : Питер, 2008. — 720 с.

15. К. Нежданский. Розница без разницы // Белгазета. 24.12.2012 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belgazeta.by/ru/2012_12_24/trend/25508/. — Дата доступа : 30.01.2013.

16. Ariely, Dan (2008), «Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions», en: HarperCollins. — 304 p.

17. Нестандартная экономика // Время и деньги. Газета для людей дела. Выпуск за 08.2008 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.e-vid.ru/index-m-192-p-63-article-23930-print-1.htm. — Дата доступа : 12.02.2013.

18. Розничная и оптовая торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет РБ. — Минск, 2012 . — 156 с.

19. Петрович, М. В. Этика экономического менеджмента: проблемы, парадоксы и решения // Экономика и управление. — 2012. — № 12 (86). — С. 56–61.

20. Игумнов, С. А. Социально-экономические последствия потребления алкоголя в Республике Беларусь / С. А. Игумнов, М. В. Петрович, С. И. Осипчик // Проблемы управления. — 2011. — № 3(40). — С. 104–115.

21. Тоффлер, Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер — М. : АСТ: Москва, 2008. — 569 с.

22. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. — 9-е изд. — СПб. : «Вильямс», 2003. — 1198 с.

23. Ритейл будущего — компьютерный терминал в магазине // VERTER — Терминал покупок. 10.09.2012 г. [Электронный ресурс]. — 2013г. — Режим доступа : http://www.retail.ru/article/all_retail/66828/. — Дата доступа : 30.01.2013.

24. Ритейл завтрашнего дня: real,- Future Store. RETAIL.RU. [Электронный ресурс]. — 5 апреля 2012 г. — Режим доступа : http://www.retail.ru/article/all_retail/real_future_store_germany/. — Дата доступа : 15.02.2013.

25. Рябых, Д. Тенденции онлайн-ритейла в России. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.marketing.spb.ru/mr/social/retail_online.htm. — Дата доступа : 20.01.2013.

26. Нижегородцев, Т. «Постараемся вынести серьезные штрафы». Федеральная антимонопольная служба отстаивает эффективность закона о торговле // Взгляд. — 23 июля 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://vz.ru/economy/2012/7/23/588738.html. — Дата доступа : 19.01.2013.

27. Положение о Министерстве торговли Республики Беларусь. Утв. Постановлением СМ РБ 29.07.2006 № 961. Нац. прав. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://pravo.by/main. — Дата доступа : 02.03.2013.

28. Форд Г. Организация производства и стратегия управления бизнесом: учебник / Г. Форд. — Минск : «Управленец», 2004. — 208 с.

29. Бенько, А. В Республике Беларусь крупные розничные сети могут вытеснить другие форматы торговли. Беларусь — экспорт [Электронный ресурс]. Режим доступа : ww.belarus-export.ru/news/8501/. — Дата доступа : 28.01.2013.

30. Послание президента белорусскому народу и Национальному собранию // БелТА. — 10 мая 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belta.by/. — Дата доступа : 14.01.2013.

Материал поступил в редакцию 03.02.2013

Исследование рынка хлебобулочных изделий г. Киева

Корниенко Татьяна Николаевна,
старший преподаватель кафедры общеэкономических дисциплин Открытого международного университета развития человека «Украина» (г. Киев, Украина)

В статье анализируется состояние хлебопекарной отрасли Украины, уровень цен на хлебобулочные изделия г. Киева, а также вопросы реализации отраслевой программы развития хлебопекарной отрасли на период до 2015 года и выполнения Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года. Обосновывается необходимость принятия ряда мер по формированию эффективной системы производства и торговли продуктами питания, увеличения доли продукции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке, обеспечения продовольственной безопасности страны.

The article examines the state of the Ukraine's baking industry, prices for bread in Kiev, as well as the implementation of sectoral development programs for the baking industry up to 2015, and implementation of the State program of the Ukrainian village development up to 2015. The necessity of taking some measures to create an efficient system of production and trade of food, to increase the share of domestic agricultural products in the domestic market, to ensure food security in the country, is grounded.

Актуальность изучения проблематики рынка хлебобулочных изделий столицы Украины обусловлена большим влиянием цен на продовольствие, прежде всего хлебобулочных изделий, на социальную стабильность. Цены на продовольствие всегда были в фокусе внимания не только экономистов, но и политиков.

В настоящее время в республике, считавшейся некогда «житницей Советского Союза», большое внимание уделяется хлебопекарной промышленности, обеспечивающей население одним из основных видов продовольствия. Важнейшим условием реализации отраслевой программы развития хлебопекарной отрасли на период до 2015 года и выполнения Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года (Приказ от 20.03.2008 г. № 164), является формирование эффективной системы торговли продуктами питания, увеличение доли продукции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке, обеспечение продовольственной безопасности страны.

По данным Государственной инспекции Украины по контролю за ценами, по состоянию на 30 июня 2011 года розничные цены на сорта хлеба массового потребления в предприятиях торговли выросли по сравнению с концом 2009 года (в украинских гривнах):

– хлеб из муки 1 сорта — 3,8 % (с 3,44 до 3,57 грн. за 1 кг);

– хлеб ржано-пшеничный — 3,8 % (с 3,38 до 3,5 1 грн. за 1 кг);

– хлеб из муки высшего сорта (батон) — 4,1 % (с 4,19 до 4,36 грн. за 1 кг).

С 2009–2011 года оптовые отпускные цены на эти сорта хлеба выросли в пределах 4,2–4,7 %. Сказалось также значительное ухудшение финансового состояния хлебопекарных предприятий, вызванное административным сдерживанием цен на хлеб и хлебобулочные изделия при одновременном значительном росте цен на муку и топливно-энергетические ресурсы.

Стоимость муки в себестоимости хлеба составляет более 37–45 % (в зависимости от сорта хлеба), поэтому уровень затрат на производство хлеба и хлебобулочных изделий и соответствующих цен определяют цены на муку.

По «социальному» хлебу сложилась критическая ситуация, поскольку результатом высоких цен на зерно в 2010/2011 гг. стало повышение цены на муку, однако при этом отпускная цена на продукцию практически не изменилась. Так, за год (за 2010–2011 гг.) производители муки повысили цены на пшеничную муку в среднем на 30 %, при этом исключением не стали даже интервенционные государственные поставки, а на

ржаную — на 40 %. Динамика изменения цены на сахар также не стимулировала развитие хлебопекарной отрасли: в 2009/2010 гг. она увеличилась в среднем в 2 раза, до 6900 грн. за тонну, а в 2010/2011 гг. — на 20 % и колебалась в районе отметки 8000 грн. за тонну. В то же время розничная цена на основные сорта хлеба за аналогичный период (сентябрь 2011 к сентябрю 2010) увеличилась на 5,5 %. Динамика производства муки в Украине за 2010–2011 годы приведена на рис. 1.

Динамика производства хлебобулочных изделий в Украине в 2010–2011 гг., тыс. т. показана на рис. 2.

Одновременно с сокращением спроса сокращается и производство хлебобулочных изделий (рис. 2). Согласно официальным данным, в 2011 году производство хлеба и хлебобулочных изделий сократилось на 5,5 % и составило 1,7 млн т к 1,8 млн т годом ранее. Важно учесть, что цена муки существенно отличается в зависимости от региона.

Так, по минимальным ценам традиционно торгуют производители муки Запада и Востока страны, а максимальных отметок придерживаются в южных областях и АР Крым. При этом более трети производства муки сконцентрировано в Донецкой, Киевской и Харьковской областях, а производство хлебобулочных изделий — в Киевской, Днепропетровской и Донецкой областях (рис. 3).

Однако, по мере роста средней отпускной цены на муку региональные различия стираются, приближаясь к общенациональному тренду (рис. 4.).

Важным фактором для отрасли является региональная концентрация основных игроков рынка. Например, лидер рынка ОАО «Киевхлеб» преимущественно представлен в г. Киеве и области и удерживает около 90 % столичного рынка, а также около 14 % национального.

Так, по итогам 2010 года, предприятие нарастило производство хлебобулочных изделий на 1,6 % в натуральном выражении, а объем реализации продукции — на 11 %, до 1,1 млрд грн.

При этом удельный вес хлебобулочных изделий в общем объеме производства составляет 85,1 %, кондитерская продукция — 14,3 %. В состав предприятия входит 6 комбинатов в г. Киеве, а также 6 площадок в Киевской области в городах Бровары, Васильков, Макаров, Сквира, Белая Церковь и Фастов. Следует отметить, что по результатам 2011 года предприятие получило убытки, несмотря на то, что валовой доход вырос на 20,8 %, а себестоимость производства всего лишь на 3,3 %, по сравнению с прибылью, полученной годом ранее.

Рис. 1 — Динамика производства муки в Украине в 2010–2011 гг., тыс. т. (составлено автором на основе [4; 5])

Рис. 2 — Динамика производства хлебобулочных изделий в Украине в 2010–2011 гг., тыс. тонн (составлено автором на основе [4; 5])

Второй по величине производитель хлеба «Концерн Хлебпром», присутствует в 5 областях Западной и Центральной Украины, также по результатам 2011 года показал убытки, против прибыли годом ранее.

Заметим, что за анализируемый период чистый доход концерна вырос на 17,2 %, а себестоимость реализованной продукции — на 20,7 %. «Концерн Хлебпром» отличается от других предприятий отрасли тем, что имеет полный цикл, включая выращивание зерновых на арендованных 12 тыс. га земли, производство хлеба и хлебобулочных изделий в ТС «Хлебный дом» и горячего выпекания в местах продажи в торговой сети (ТС), а также их реализацию через фирменную торговую сеть.

Холдинг «ТИС» сконцентрировал свою деятельность на юге страны и АР Крым, является самым крупным оператором как на рынке хлеба, так и на рынке муки. В состав холдинга входит 7 предприятий, среди которых ОАО «Крымхлеб» и «Одесский каравай». Холдинг реализует продукцию в ТС «Булкин. Тостов хлеба», «Булкин. Душистый хлеб», «Месье Булкин», а также «Топтыга».

Рис. 3 — Производство хлебобулочных изделий в 2011 году в разрезе регионов (составлено автором на основе [4; 5])

Рис. 4 — Доли рынка производителей хлеба в 2011 году (составлено автором на основе [4; 5])

Холдинговая компания «Хлебные инвестиции» отличается от других лидеров тем, что представлена в разных регионах страны. Так, в состав компании входят такие предприятия, как «Луцкий хлеб», Ивано-Франковский хлебокомбинат, Харьковский хлебозавод «Алексеевский», хлебозавод в г. Новые Петровцы в Киевской области. Всего в состав холдинга входит 10 предприятий. Данная компания динамично развивается в последние годы, постоянно наращивает объемы производства. В 2011 году ОАО «Холдинговая компания «Хлебные инвестиции» завершила со следующими показателями:

– производство хлебобулочной продукции — 98 131,5 тонн (в том числе 615,8 тонн кондитерских изделий), на 1997 тонн больше чем в 2010 году;

– валовой доход составил — 598 606,8 тыс. грн.;

– введено новых собственных торговых точек — 34;

– приобретено новых автомашин для развозки продукции — 13;

– инвестировано в приобретение нового оборудования — 11 000 тыс. грн.

На рис. 5 отражено среднесуточную реализацию по заводам ОАО «Холдинговая компания «Хлебные инвестиции» в октябре 2011/2012 гг.

ЗАО «Укрзернопром», принадлежащий MCB Agricole Holding AG, сконцентрировал свою деятельность на северо-востоке страны, а также в Киеве. Как и «Концерн «Хлебпром», «Укрзернопром» является вертикально интегрированным холдингом. Его аграрное направление обрабатывает около 94 тыс. га земли, также в холдинг входит более 30 предприятий хлебопекарной и мукомольной промышленности.

Отдельно отметим такие компании, как «Донбасс-хлеб» и луганскую компанию «Каравай». Эти региональные лидеры в своих областях контролируют, соответственно, 78 % и 80 % рынков. Благодаря густонаселенности южного региона им удалось, работая только на региональном рынке, войти в ТОП-10 производителей хлеба в масштабе всей Украины (рис. 6).

Дополнительным фактором, усиливающим конкуренцию в промышленности, является импорт полуфабрикатов и замороженного хлеба. Основные поставщики такой продукции на украинский рынок являются Дания, Франция, Литва, а также Венгрия и Турция. За последние годы выпуск замороженного хлеба на территории Украины успешно наладили ООО «Венские булочки» и ОАО «Ольфа» (Киев и Запорожье соответственно). Данное направление является перспективным, способным отвоевать у традиционных хлебопеков до 25 % рынка хлеба в ближайшие 5 лет. Так, в странах ЕС на настоящий день на долю замороженного хлеба приходится до 50 % рынка хлебобулочных изделий. С ростом доходов в нашей стране эта ниша будет динамично развиваться в Украине.

Единственным способом выжить в таких условиях для традиционных хлебопеков остается расширение производства нишевой продукции и мучных кондитерских изделий, а также наращивание экспорта своей продукции.

В целом весь ассортимент хлебобулочной продукции следует разделить на хлеб массовых сортов, нетрадиционные хлебобулочные изделия и мучные кондитерские изделия. Последние — это отдельный рынок. К нишевым продуктам относятся нетрадиционные хлебобулочные изделия, доля которых на рынке не превышает 3 %, а в ассортименте ведущих производителей колеблется в диапазоне 2–5 %. В первую очередь к нишевым хлебобулочным изделиям следует отнести продукцию с так называемыми полезными добавками, а именно: витаминизированный хлеб, хлеб грубого помола, зерновой хлеб.

В докризисный период продукцию данного направления выпускали преимущественно небольшие частные пекарни, в то время как лидеры рынка обратили на нее внимание только последние несколько лет. Как правило, такая продукция производится преимущественно из высококачественных натуральных ингредиентов и стоит достаточно дорого.

За последний год существенных изменений вкусы потребителей хлебобулочных изделий практически не изменились. Таким же высоким спросом пользуется «социальный хлеб», исходя из его низкой цены, а также булочки. Так, спрос на сдобу в среднем за последние 3 года вырос на 2,5 %. При этом хлеб массовых сортов в структуре производства предприятий в среднем по отрасли составляет 70 %. В то же время наблюдалось сокращение производства пшеничного хлеба и перераспределение объемов между сдобными и смешанными сортами. Сегментация рынка хлеба приведена на рис. 7.

Говоря об экспорте, следует отметить, что его прирост за 2011 год происходит преимущественно за счет мучных кондитерских изделий, а не за счет хлеба.

При этом поставки осуществлялись в основном в страны Таможенного союза, а также в Молдавию, что связано с высокими политическими рисками. Украинским хлебопекарням необходимо расширять географию внешних поставок, а также ассортимент продукции, предназначенной для экспорта.

По результатам 2010 года выручка экспортеров данной продукции возросла на 50 млн дол. Однако на фоне общего спада производства данный прирост обусловлен исключительно ростом цен, а не объемов поставок.

Основным экспортером хлебобулочной продукции по результатам 2011 года является ООО «Киев и Ко», его удельный вес в общем объеме поставок товаров данной группы составляет 28,7 %.

На втором месте идет «Концерн Хлебпром» с долей 22,4 %. Данное предприятие постоянно наращивает свое кондитерское направление, а также производство хлебобулочных полуфабрикатов, что позволило ему занять значительно долю в экспорте продукции группы. Сегодня компания думает уже о рынках Европы, однако получить к ним доступ — не столь легкая задача даже с очень высоким уровнем выпускаемой продукции.

Итак, изучив и сравнив рынки хлеба Белоруссии и Украины, можно выделить следующие тенденции: ассортимент хлебобулочной продукции Белоруссии — более 60 % составляют ржаные заварные сорта хлеба, 20 % — сорта пшеничные и 16–18 % — батон и сдобные изделия.

Рис. 5 — Динамика объемов производства продукции за октябрь месяц 2011/2012 гг. ХК «Хлебные инвестиции» (составлено автором на основе [4; 5])

Рис. 6 — Доли рынка производителей хлеба в 2011 году (составлено автором на основе [4; 5])

Рис. 7 —Сегментация рынка хлебобулочных изделий в 2011 году (составлено автором на основе [4; 5])

Украинские ассортиментные предпочтения другие: примерно 46 % от запланированного у нас хлеба — пшеничные сорта, 31 % — ржано-пшеничные, 22 % — булочные изделия и всего 0,5 % — чистых ржаных сортов.

Исторически у нас сложилась такая «вкусовая карта» хлеба: Западная, Центральная и Северная Украина предпочитают ржано-пшеничные сорта, а Южные и Восточная — пшеничные сорта и хлеб из муки высшего сорта.

Сложность и ценность заварных белорусских хлебов в том, что такой хлеб натуральный, тради-

Рис. 8 — Производство хлеба и хлебобулочных изделий на 1 человека, кг/сутки (составлено автором на основе [4; 5])

Рис. 9 — Производство хлеба в Украине, млн тонн (составлено автором на основе [4; 5])

ционный, многоступенчатый изготавливается по очень сложной многочасовой технологии. В его основе, как правило, ржаная сеяная мука и исключительно натуральные ингредиенты, за счет чего хлеб имеет ярко выраженный вкус и аромат, долго хранится.

Сегодня в Украине популярен «белорусский хлеб», рецептура которого привезена украинскими специалистами из Белоруссии. Выпускается он на базе Киевских предприятий — «БКК» и «Хлебокомбинат № 2» (это более 25 тонн хлеба ежедневно), в Николаеве, Херсоне и других регионах, на него есть стабильный спрос, и он понравился украинцам.

Среди популярных сортов хлеба в Белоруссии следует отметить — «Нарочанский», «Сторожевский» и «Юбилейный» на кленовом листе (возрождение старинных традиций хлебопечения в промышленных масштабах — «связь времен»), что отражает общую тенденцию белорусского хлебопечения — возвращение к корням, традиционность и натуральность как тренд рынка. Сегодня украинский рынок также предпочитает натуральность продукта.

Большинство отечественных крупных хлебозаводов работают по классическим рецептурам, используют натуральный минимум для производства более качественного и полезного конечного продукта.

Белорусский опыт дал толчок для прогнозирования популярности ржаных заварных сортов хлеба в Украине.

Поскольку такой хлеб идеально вписывается в тенденцию здорового образа жизни и натурализации хлебного рынка нашей страны, и, что важно, он не только полезен для здоровья, но и вкусный.

Наблюдая за результатами реализации «Белорусского хлеба», мы надеемся, что чисто ржаной хлеб может с успехом занять нишу на нашем рынке и стать стратегически успешной новинкой для «Хлебпрома».

Общие традиции потребления хлеба и на Украине, и в Белоруссии, и в России примерно одинаковы. Хлеба мы едим много: только в нашей потребительской корзине около 270 граммов хлеба на человека в день (рис. 8). Хотя официальная статистика оставляет нашему потребителю всего 103 грамма хлеба.

Более 60 % украинского рынка хлеба находится «в тени». Предприниматели-теневики, приобретая сырье и расплачиваясь с рабочими наличными («в конверте»), нигде не декларируют свои доходы, пародийно следят за условиями производства и качеством выработки хлеба. Тем самым порождена серьезная социальная проблема: никто не может до конца проконтролировать безопасность и качество конечного продукта. Проблема имеет государственное значение, т. к. указывает на неэффективность организации налоговых поступлений в бюджет.

Тенизация хлебной отрасли — самая большая и острая проблема рынка на протяжении многих лет. За 2011 год изготовлено 1769 тыс. тонн хлеба, а по официальным данным состояния потребительской корзины население в год потребляет более 4,5 млн тонн (рис. 9).

Доля хлеба в потребительской корзине белорусов составляет 170 граммов на человека в день. Это отражает еще одну тенденцию рынка хлеба — изменения в структуре питания и белорусов, и украинцев.

Сегодня хлеб постепенно прекращает доминантную позицию в этой структуре, уступая место мясу и овощам. Но надо учитывать, что статистические показатели потребления хлеба в Беларуси соответствуют реалиям, в отличие от Украины.

Рис. 10 — Мировые цены на хлеб и муку (на 23.08.2012 г.), дол. США (составлено автором на основе [4; 5])

В Беларуси хлебопекарная отрасль полностью регулируется государством. Но, в отличие от украинской, белорусская политика, сохраняя отношение к хлебу как к социально значимому продукту, дает отрасли возможность работать и развиваться по рыночным законам.

Сегодня в Украине цены на хлеб регулируются государством с целью удешевления главного продукта питания населения, но методы, с помощью которых это делается, не подтверждены экономически, не вписываются в современные рыночные реалии — цены на хлебобулочные изделия сдерживаются административно, а предприятия постоянно несут убытки.

Что касается дорогих и бюджетных сортов хлеба, то они отличаются по географическому признаку, и, конечно, использованием сырья.

Так, самый дорогой хлеб — из пшеничной муки высшего сорта (например, одесский «Обеденный» в среднем 6 грн. за килограмм), а самым доступным для населения является хлеб из муки первого сорта или ржано-пшеничной простой рецептуры.

По данным мониторинга цен, стоимость хлеба из пшеничной муки в среднем составляет 4,22 грн. за килограмм (диапазон от 3,95 грн. за килограмм в Крыму и до 5,20 грн. за килограмм на Закарпатье), хлеба ржано-пшеничного — 4,67 грн. за килограмм (диапазон от 3,80 грн. за килограмм в Хмельницкой области до 5,40 грн. за килограмм в Черновицкой области). Динамика мировых цен на хлеб и муку отражена на рис. 10.

По сравнению с Западной Европой, где килограмм хлеба стоит от 3,5 евро, украинский хлеб остается дешевым продуктом, к тому же выполняющим социальную функцию. Для западноевропейского покупателя первостепенную роль играет даже не цена хлеба, а потребительские свойства — вкус и свежесть.

Такой разрыв в ценах на абсолютно одинаковый хлеб по украинским регионам объясняется тем, что в тех областях, где административное регулирование цен на хлеб проходило жестко, хлеб и стоит дешевле. Что и привело к застойным явлениям в отрасли: задерживается техническое развитие, ухудшается качество производимого продукта. Если в 2010 году каждое третье хлебопекарное предприятие было убыточным, то по итогам 2011 года — уже каждое второе, а 48 % предприятий отрасли закончили год вовсе без прибыли.

Литература

1. Бочковская, Е. Дайте аграриям сеять рожь // Хлебный Бизнес. — 2012. — № 4. — С. 10–11.

2. Васильченко, А. Поиски украинского хлебопечения // Хлебный Бизнес. — 2012. — № 5.

3. Гук, П. Хлебные инновации // Хлебный Бизнес. — 2012. — № 5.

4. Обзор рынка хлебо-булочных и кондитерских изделий Украины // Хлебопекарное и кондитерское Дело. — 2011. — № 3. — С. 26–29.

5. Обзор рынка хлебо-булочных и кондитерских изделий Украины // Хлебопекарное и кондитерское Дело. — 2011. — № 4. — С. 26–29.

6. Слива Ю.В. Качество и безопасность продуктов питания — залог здоровья и долголетия // Хлебопекарное и кондитерское дело. — 2010. № 1. — С. 8–10.

Материал поступил в редакцию 11.03.2013

Специальные экономические зоны и устойчивое развитие экономики Китая

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

В статье специальные экономически зоны (СЭЗ) рассматриваются как основные элементы развития экономики Китая. Анализируются особенности развитых, развивающихся и отстающих стран в контексте международного экономического развития.

In the article, special economic zones (SEZ) are considered as basic elements of economic development in China. The features of more developed, developing and least developed countries in the context of international economic development have been analyzed.

Целью данного исследования ставится раскрытие особенностей развивающихся и отстающих стран в контексте реализации ими курса на построение экономики развития. В исследовании следует рассмотреть вопросы, которыми занимается экономика развития. Также необходимо определить, как развиваются отстающие страны и определить роль СЭЗ в развитии Китая.

Актуальность настоящего исследования определяется значимостью применения в практической деятельности соответствующих ведомств проанализированных в статье выводов по эффективному применению ресурсного потенциала отстающих стран в условиях экономики развития. Важность исследования указанной проблематики состоит в поиске возможности решения проблем развития экономик отстающих и развивающихся стран на основе полученных данных.

После проведения в Китае реформ и благодаря политике открытости китайские специальные экономические зоны (СЭЗ) успешно развивались. Китайская экономика за последние 32 года придерживается, в среднем, темпа роста 9,9 % в год. Впечатляющие темпы экономического роста и расцвет китайских СЭЗ привлекли пристальное внимание зарубежных экономистов к китайскому опыту, в частности — из развивающихся стран, а также из стран, которые считаются высокоразвитыми.

Экономика развития имеет особое значение в развитии Китая. Какими вопросами занимается экономика развития? По сути, развитие — это быстрый рост «отстающего» [1, с. 16–17]. На основе китайского опыта мы увидели основной принцип экономики развития: отстающие страны, отсталые регионы, слабые предприятия под давлением развитых стран, регионов и крупнейших предприятий мира должны развиваться ускоренными темпами. Иными словами, когда Вы видите, что вы хуже других, Вы пытаетесь развиваться быстрее, чем окружающие и только в этом случае имеете шансы догнать лидеров по уровню развития, не отстать от них навсегда.

Как это можно осуществить? Этот вопрос исследуется и решается в рамках теории экономики развития. Изначально рост ныне развитых стран — это не столько результат их развития, сколько военной мощи, потому что в те времена не было стран, кто был бы сильнее их — например, в период конкисты. Развитие — это рост в условиях существования уже тех, кто «развился», стремление догнать развитых конкурентов, вступить с ними в соперничество. История развития развитых стран — это опыт для неразвитых стран, формирующих собственные концепции развития [2, с. 7].

Проблема развития имеет международный характер: более развитые по отношению к вам страны, районы и предприятия способствуют вашему же развитию. Экономика развития с самого начала изучала вопросы торговли и международных инвестиций, и это вполне естественно. Она также занимается сопоставлением различных по уровню развития систем (сравнение системы с самой собой — это анализ роста, а не развития). Проблематика развития основана на изучении зарубежного опыта при решении национальных проблем.

Проблемные особенности развивающихся и отстающих стран можно выразить следующими четырьмя пунктами.

Во-первых, недостаток капитала. Здесь подразумеваются два аспекта: первый — это бедность (отсутствие денег, либо их острая нехватка), второй — это недостаточный капиталооборот.

Во-вторых, это недостаток технологий. Здесь имеется в виду недостаток высококвалифицированной рабочей силы, отсталость и (или) недоступность качественного образования, низкая активность и отсталость научно-исследовательской деятельности, проблемы управления. Одним словом, отсутствуют все необходимые для нормального развития факторы.

В-третьих, большое количество рабочей силы при низкой оплате труда, неполное трудоустройство. Все это касается бедных стран. Поэтому у них издавна остро стоял вопрос безработицы. Бедность напрямую связана с безработицей и неполным трудоустройством.

В-четвертых, неразвитость строя. Допустим, вы находитесь на начальном этапе развития аграрной (сельскохозяйственной) экономики. Ваш общественный строй, естественно, тоже будет аграрным. Даже если у вас будут зачатки рыночной экономики — это будет лишь упрощенный ее вариант. Ваш строй не будет иметь всех атрибутов современной рыночной экономики. Также отличительной чертой отстающих стран является несовершенство законодательства.

Вопрос критики развивающихся стран связан с учетом объективных и субъективных факторов, повлиявших на отсталость или прогресс. Нужно понимать, что все страны проходили через этап развития, ни одно государство не было изначально развитым. Вопрос не в том, как бы государство развивалось, имея капитал, технологии и ивысококвалифицированную рабочую силу, а как бы оно развивалось в условиях отсутствия всего этого.

Следует различать понятия «недостаток ресурсов» и «ограниченные ресурсы». Недостаток природных ресурсов не является особенностью отстающих стран — очень часто отсталые страны имеют богатейшие недра, не подозревая об этом или не находя должного применения этим ресурсам. Развитые страны тоже могут испытывать недостаток ресурсов. Дефицит ресурсов — вопрос, которым занимается экономика тогда, когда нечто становится ресурсом, приобретает ценность и важность для получения прибыли, экономического роста.

Недостаток ресурсов вовсе не означает неразвитость. В мире немало примеров, когда районы, испытывающие недостаток ресурсов, показывали стабильное развитие в то время, как районы, богатые ресурсами, оставались неразвитыми. Ресурсами можно обмениваться, ими можно торговать. Страны, не имеющие в своих недрах ни грамма какого-либо ценного сырьевого ресурса, зачастую обладают достаточно мощной экономикой, например — Япония, Швейцария.

Напомним, для развивающихся государств характерны: недостаток капитала, технологий, профессиональной рабочей силы и образования, недочеты в управлении и несовершенное законодательство. Особенно стоит отметить проблему рабочей силы, не получившей должного образования. Курс на развитие предполагает, прежде всего, широкий доступ к современному образованию, квалификацию рабочей силы на уровне стран, которые предстоит догнать и обогнать.

На наш взгляд, очевидно, что структура экономики не является камнем преткновения при реализации политики развития. Здесь важны первоначальные условия, в которых развивается государство. Если у вас на данном этапе развития есть только рабочая сила — значит, ваша экономика будет преимущественно трудоемкой. В таком случае не следует искусственно менять структуру экономики — необходимо начать с решения вопроса капитала, профессиональной рабочей силы и ее качества. Нужно старательно улучшать качество экономики. В этом и заключается стратегия развития.

Как развиваются отстающие страны? Экономический рост у развивающихся стран проходит быстрее, чем у развитых. Вместо недостаточного капитала, технологий и профессиональной рабочей силы им приходится использовать для развития другие факторы — такие, как сравнительное преимущество, т. е. то, что можно успешно развивать в данных условиях. Они могут снизить себестоимость, увеличить скорость производства и т. д. Рассмотрим эти факторы подробнее.

Относительное преимущество. Когда рабочей силы в избытке, затраты на нее сравнительно низкие. В условиях отсутствия капитала и технологий используется преимущество наличия дешевой рабочей силы. Конечно, некоторые страны и районы, богатые природными ископаемыми, в качестве преимущества будут использовать свои природные богатства. Это и есть относительное преимущество [3, с. 6–7].

Если говорить об отстающих странах, то у них еще более остро ощущается недостаток капитала

и технологий. Т. е. нужно что-то покупать, а при покупке технологии продавец должен получить оплату за патент. Это приводит к увеличению себестоимости в процессе производства и снижению конкурентоспособности. Но при наличии дешевой рабочей силы себестоимость уменьшается, конкурентоспособность растет.

Преимущество позднего развития. В неразвитых странах слабые предприятия «плетутся в хвосте», ухудшая показатели темпов развития отрасли в целом. В этой ситуации можно использовать уже развитые другими технологии, можно заимствовать чужой опыт. Получая накопленные другими знания, можно использовать их в своих целях, снижая себестоимость. Это и есть преимущество позднего развития. Т. е. страны с большим капиталом, развитыми технологиями и хорошей системой — это база для вашего развития [4, с. 3].

В процессе привлечения иностранного капитала происходит также приток информации и знаний в виде физического капитала, технологий, а также знаний об управлении капиталом и предприятиями. С увеличением капитала увеличивается и объем получаемых знаний. С теоретической точки зрения, подражание — это тоже эффективный метод. Развитые страны занимаются исследованиями и разработкой, отстающим же странам на начальном этапе не нужно вкладывать средства в научно-исследовательскую деятельность — достаточно лишь некоторых прикладных исследований, и можно использовать удачные разработки, сделанные третьими лицами. Затем, постепенно развившись, можно и самим заниматься серьезными исследованиями и разработками. Таким образом, развивающиеся и отстающие страны на начальном этапе экономят большие средства на научно-исследовательской работе и технологиях.

В то же время, неразвитая экономика также может перенимать чужой опыт, чтобы снизить экономические колебания и не допустить экономический кризис. Им не обязательно в точности действовать так, как развитые страны, заново переживать одну за другой волны экономического кризиса. Они могут, не копируя, заимствовать их экономический опыт и на основании полученных знаний придерживаться более или менее стабильного экономического роста. Так могут поступать как отстающие, так и развивающиеся страны, тем самым гарантируя себе относительную стабильность и то, что в ближайшее время не придется столкнуться с экономическим кризисом. Китай за последние 30 лет не сталкивался с масштабным кризисом — это и сыграло ему на руку. Поэтому отстающим странам стоит придерживаться тактики позднего развития.

Преимущество своей территории. В условиях глобализации территория одной отстающей страны, по сути, становится рынком. Она становится составной частью мирового рынка. В этих условиях предприятия этой страны имеют преимущество: они лучше понимают местную культуру, вкусы потребителей, особенности экономического и социального строя этой страны. И это становится их относительным преимуществом. Это позволяет снизить затраты и повысить конкурентоспособность [6, с. 11].

После привлечения иностранных инвестиций нужно постепенно учиться грамотно их применять. Нужно учесть, что на начальном этапе у местных предприятий будут относительно небольшие операционные издержки и издержки сбыта. Т. е. даже если Ваше положение на международном рынке будет неблагоприятным, Вы будете иметь преимущество на местном рынке. Предприятия сперва должны завоевать внутренний рынок, а уже потом переходить на международный уровень. Также в начале деятельности стоит опираться на маркетинг для дальнейшего развития.

Когда развивающиеся страны хотят догнать развитые, ключевым будет вопрос политики и стратегии. Как развиваться еще большими темпами, какие использовать методы, чтобы в еще больших масштабах использовать свое относительное преимущество, в то же время развивая свои слабые стороны — это очень важный вопрос планирования. Стратегия ускоренного развития заключается в открытости для внешнего мира. Т. е. вопрос развития носит международный характер.

Открытость способствует расширению торговли. Расширение торговли влечет значительное увеличение эффективности применения относительных преимуществ. Например: дешевая рабочая сила — это преимущество, но оно эффективно только в рамках мирового рынка. Внутригосударственный рынок слишком мал, а уровень доходов населения слишком низок для его расширения, цена на товар не может повышаться. Сколько предприятие не допродаст вещей — столько денег оно не дополучит. Здесь не может быть речи о накоплении капитала или привлечении технологий. Вот почему на ранних этапах экономика развития уделяла так много внимания исследованию вопроса торговли и экспорта.

Выше уже говорилось, что у неразвитых стран стоит вопрос нехватки капитала, технологий, зна-

ний и профессиональной рабочей силы. Чтобы как можно скорее преодолеть эти неблагоприятные моменты, нужно посредством открытости привлекать зарубежный капитал, технологии и знания, а также высококвалифицированных специалистов.

Здесь стоит пояснить, что подразумевается под привлечением иностранного капитала. Привлечение капиталов и предприятий на деле влечет за собой привлечение различных технологий, каналов распределения, методов маркетинга, менеджмента знаний и т. д. Еще один положительный аспект привлечения капиталов и предприятий — распространение знаний и информации. Это является важным фактором для быстрого развития. Открытость также означает общение с внешним миром, а это способствует увеличению объема знаний.

Особенностью глобализации в начале 90-х годов XX века стало снятие барьеров в движении капитала, перетекавшего в инвестиционно привлекательные проекты. Движение капитала способствовало распространению технологий и знаний. На сегодняшний день важный вопрос для развивающихся стран: как использовать глобализацию в интересах собственного развития? Очевидно, что для Китая глобализация только на пользу, т. к. китайская экономика располагала и располагает привлекательными для инвестирования проектами, условиями для реализации инвестиционных проектов зарубежных компаний.

В процессе реализации реформ в КНР выявилась особая роль СЭЗ в развитии государства, а также был осмыслен процесс привлечения, перераспределения и максимально эффективного использования накопленных ресурсов. Важная роль СЭЗ, использующих в качестве ориентира систему рыночных отношений, заключается в том, что они используют новую систему (на начальном этапе нельзя сказать, что они уже пришли к рыночной экономике, но все же уже отошли от плановой экономики) и новую политику развития (включая политику внешней торговли, валютную и инвестиционную политику, политику рабочей силы и т. д.) чтобы сформировать «перепад» между данным районом и оставшейся территорией государства. В таком случае создается так называемое «ресурсное хранилище», куда стекаются те ресурсы, которых в стране ограниченное количество. Это может помочь росту экономики всей страны и осуществить такое развитие, которое не под силу плановой экономике.

Этот анализ может объяснить следующую ситуацию: относительно успешные СЭЗ (такие как китайский Шэнь Чжень) находятся в авангарде политики экономической открытости. Но на начальном этапе своего развития в больших объемах привлекался не зарубежный, а отечественный капитал, использовалась не иностранная, а отечественная профессиональная рабочая сила. То же самое касается и технологий. Роль Шэнь Ченя на современном этапе — сконцентрировать в своих границах большое количество предприятий и профессиональной рабочей силы со всей страны.

Центральное правительство, по сути, не оказывает СЭЗ особой финансовой помощи, а лишь предоставляет административное покровительство в рамках политического курса. В этих условиях в СЭЗ концентрируются высококачественные ресурсы. Формирование таких центров не только приводит к быстрому развитию данной экономической зоны, но и поднимает уровень развития государства в целом. Также повышается эффективность использования ресурсов.

Расширение внешней торговли в СЭЗ для лучшего использования относительных преимуществ весьма важно. Если развивающиеся государства хотят развиваться, им нужно выходить на международный рынок, в широких масштабах использовать свои относительные преимущества, обменивать различные ресурсы (технологии, оборудование и т. д.).

На начальном этапе основной целью СЭЗ является развитие внешней торговли и сборки изделий из импортных компонентов. Развитие внешней торговли может вызвать преобразования в налоговой, финансовой, валютной, таможенной политике и т. д. Эти преобразования трудно единовременно осуществить в масштабах целого государства. Нужны районы, где это будет вначале опробовано. СЭЗ как раз предоставляют такую возможность. Они создаются в прибрежных районах, что способствует развитию осуществлению международной торговли. Шень Чжень находится по соседству с Гонконгом, у которого уже и так есть прекрасные торговые связи, что является просто превосходным условием для развития. Сборка из импортных материалов и экспорт — ключевые факторы столь стремительного развития Шень Чженя.

Еще одно преимущество СЭЗ состоит в том, что они являются отличным местом для привлечения иностранного капитала, технологий и профессиональной рабочей силы. Все это требует преобразований в политическом курсе. Но преобразования нельзя сразу осуществить в масштабах всей страны. Создаются особые зоны, где эти пре-

образования тестируются, а уж потом осуществляются в масштабах государства [7, с. 115–117].

Прибрежные районы обладают и еще одним преимуществом — меньше расходов на транспортировку. Они издавна имели связи с внешним миром, поэтому им проще всего привлечь иностранные инвестиции и предприятия. В международной практике наблюдается такая же тенденция: зачастую пограничные районы (а особенно те, где пролегает граница не двух, а более государств) показывают превосходные темпы развития.

СЭЗ стоят на первом месте по привлечению капитала, технологий, управленческих знаний, каналов распределения и т. д. Они также способствуют подъему промышленности. Вот почему они стали развитыми высокотехнологичными районами (по сравнению с остальными районами данной страны, но не по сравнению с другими странами). Следует также отметить, что чрезмерное привлечение ресурсов может негативно сказаться на развитии СЭЗ и даже привести к снижению темпов развития.

После того, как уровень жизни части населения СЭЗ повысится, могут возникнуть социальные разногласия с теми, у кого доход ниже. Когда люди из деревень приезжают работать в особые районы, возникают вопросы урбанизации, что требует проведения реформирования земельной системы, системы социального обеспечения, изменения системы управления и т. д. В процессе индустриализации и урбанизации ухудшается экология и остро встает вопрос загрязнения окружающей среды. СЭЗ первыми сталкиваются с этими вопросами, что позволяет найти на них ответы до того, как они коснуться страны в целом.

Каким будет в дальнейшем экономическое развитие Китая? Чтобы достигнуть экономических масштабов США, в 2030 году в Китае была провозглашена политика консенсуса. Старший вице-президент и главный экономист Всемирного банка Линь И Фу сказал: «В будущем, по-прежнему большой потенциал экономики Китая может придерживаться темпов роста около 8 % — как и за последние 20 лет» [8, с. 15–16].

Выводы

СЭЗ находятся в авангарде развития, предоставляя источник опыта для всей страны. СЭЗ являются самыми развитыми районами государства. Они обогащают страну новым опытом, принимают на себя все негативные последствия в процессе преобразований. Приобретенный в СЭЗ опыт способствует решению различных проблем — экономических, социальных, культурных или политических. Ярким примером в данном случае является опыт создания и развития СЭЗ в КНР.

Опыт работы по созданию и развитию свободных экономических зон в Китае широко используется в странах с переходной экономикой. В Республике Беларусь создано семь свободных экономических зон, в каждом регионе страны. Анализ их работы подтверждает ценность опыта СЭЗ в решении таких задач, как привлечение прямых иностранных инвестиций на чистой основе, модернизация производств и многих других, а в целом — обеспечения устойчивого экономического развития Беларуси.

Литература

1. Гао, Хун. Шэнь Чжэнь. Реформы, политика открытости и экономические достижения / Хун Гао. — [Китай] // Экономическая география. — 2012. — № 6. — С. 17.

2. Кун, Линь Юнь. Создание и развитие специальных экономических зон Китая: обзор / ЛиньЮнь Кун. — [Китай]: SAR экономики. — 2009. — № 3. — С. 6–10.

3. Ван, АйЦзюянь. Методы теории развития экономики / АйЦзюянь Ван . — [Китай] // Социальные науки за рубежом. — 2010. — № 1. — С.5–8.

4. Сан, БайЧуань. Особые экономические зоны развития Катая, политика реформ и открытости / БайЧуань Сан. — [Китай] // Экономика. СЭЗ. — 2012. — № 11. — С. 3–4.

5. Го, СуЮй. Развитие экономики и ее эволюция / СуЮй Го. — [Китай] // Технологии Нэй Цзян. — 2010. — № 9. — С. 12.

6. Сюй, ЦзиньХай. Преподавание экономики развития в системе высшего образования / ЦзиньХай Сюй. — [Китай] // Внедрение и консалтинг. — 2006. — № 12. -С. 10–12.

7. Цзянь, СиньХуа. Китайская специфика в экономике развития / СньХуа Цзянь. — [Китай] // Производительность. — 2008. — С. 218.

8. Юй, СуСу. Экономическое развитие на основе экономики перспективного преобразования / СуСу Юй. — [Китай] // Вестник университета. — 2012. — № 2. — С. 14–16.

Материал поступил в редакцию 03.02.2013

Повышение конкурентоспособности экономики регионов Республики Беларусь путем формирования и развития территориально-энергетических кластеров

Лис Павел Анатольевич,
соискатель кафедры экономической информатики и математической экономики Белорусского государственного университета,
заместитель проректора по научно-исследовательской части Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается возможность повышения конкурентоспособности экономики регионов Республики Беларусь путем формирования территориально-энергетических кластеров. Особое внимание уделяется описанию модели взаимодействия участников кластера, оценке перспектив развития и эффекта внедрения.

The article deals with the possibility of increasing the competitiveness of the regional economy of the Republic of Belarus through the formation of territorial and energy clusters. Special attention is paid to the description of the interaction model of cluster participants, assessing the prospects for the development and the effect of implementation.

В мировой экономике усиливаются процессы разделения и кооперации труда. Активизируется проникновение на национальные рынки международного капитала. Это ведет к обострению конкуренции. Республика Беларусь является государством с ярко выраженной открытой экономикой, во многом ориентированной на внешние рынки: соотношение объема внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту значительно превышает аналогичные показатели европейских государств. Текущая ситуация с точки зрения эффективности осуществления внешнеторговой деятельности может быть ухудшена в результате вступления Российской Федерации как участника Единого таможенного пространства во Всемирную торговую организацию (ВТО): ввозные и вывозные таможенные пошлины в ВТО сформированы более выгодными для технологически развитых стран мира, создающих наукоемкую с высокой добавленной стоимостью продукцию. Все это предъявляет особые требования к повышению конкурентоспособности как отдельных национальных производителей, так регионов, отраслей и страны в целом.

В качестве инструмента наращивания экономического потенциала и повышения конкурентоспособности регионов рассматривается формирование в Беларуси территориально-энергетических кластеров, принципиально новых организационно-экономических образований для государств постсоветского пространства.

Методологические и прикладные вопросы эффективного проектирования и формирования территориально-энергетических кластеров комплексно связаны с проблемами устойчивого и экономически безопасного развития страны и регионов, повышения конкурентоспособности региональных экономик, промышленной трансформации предприятий. Особая роль здесь принадлежит теории кластеров, использовании кластерного подхода в системном анализе.

Основоположником кластерной теории считается профессор Гарвардской школы Майкл Портер, являющийся одним из самых уважаемых авторов концепции стратегии конкурентоспособности, которая в свою очередь служит одной из базовых основ указанной теории. Основой для выработки стратегии, по его мнению, является анализ четырех сил, управляющих конкуренцией в отрасли — это угроза вторжения новых участников, рыночная власть потребителей, угроза появления продуктов (услуг) заменителей; рыноч-

ная власть продавца [4, с. 45]. В качестве концепции конкурентоспособности на национальном уровне (конкурентоспособности страны) данным исследователем рассматривается производительность. Автор не считает определенные в соответствии с классической экономической теорией, восходящей к Адаму Смиту и Давиду Рикардо, факторы производства, как труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура, исчерпывающими составляющими конкуренции. По мнению указанных классиков, страны будут экспортировать те товары, при производстве которых максимально полно используются те факторы, которыми они обладают в избытке. В современных высокотехнологичных отраслях, составляющих основу развитой экономики, государство не наследует, а создает наиболее существенные факторы производства — квалифицированную рабочую силу и научно-техническую базу производства. Сам набор факторов, которыми обладает государство в определенный период, становится менее значимым, нежели скорость и эффективность их создания, обновления и применения в производственном процессе на специализированной основе. Другие составляющие конкурентоспособности, отмечаемые иными авторами, как месторасположение, устойчивость национальной валюты, государственная политика также не являются в современной системе международного разделения и кооперации труда определяющими. Проводимые исследования не позволяют обнаружить четкой закономерности между конкурентоспособностью экономик отдельных стран и указанными факторами.

В последние несколько лет в Республике Беларусь взят ориентир на развитие конкурентных характеристик национальной экономики через рост производительности труда и капитала. В частности, в практику оценки деятельности предприятий указанные показатели введены в качестве основных.

Современные исследователи выделяют следующие признаки кластера как группы компаний — это, географическое размещение на одной территории, взаимосвязь между собой, родственные виды деятельности, одновременно конкуренция и сотрудничество внутри кластера [4, с. 257].

Можно выделить следующие основные классификации кластеров:

– вертикально и горизонтально интегрированные;

– зарождающийся кластер (объединение вокруг ключевой сферы деятельности), развивающийся кластер (привлечение новых участников), зрелый кластер (достигается критическая масса участников), трансформирующийся кластер (преобразуется в новые кластеры и изменяет характеристики продукции);

– сильные кластеры (характеризуются высокой внутренней конкуренцией), устойчивые кластеры (демонстрируют позитивную динамику всех элементов кластера), потенциальные кластеры (характеризуются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов), латентные кластеры (объединяют ряд успешно функционирующих компаний, но в целом далеки от полноценной кластерной структуры).

Предлагается дополнить классификацию кластера по следующим признакам:

– по географическому фактору — расположенные в индустриальном районе или аграрной местности;

– по уровню кооперированных связей — с сильными, средними и слабыми технологическими связями;

– по масштабам влияния на экономику — местного, регионального, национального уровня.

Территориально-энергетический кластер является разновидностью кластера вообще. В то же время он имеет свои дополнительные идентификационные признаки:

– объединяет группу предприятий, учреждений и организаций, компактно расположенных на территории, однако в состав кластера входят также домашние хозяйства;

– осуществляется технологическое централизованное объединение участников кластера через энергетическую составляющую.

Энергетическая составляющая выступает одновременно как: а) важная экономическая цель развития региона; б) инструмент повышения эффективности функционирования участников кластера, в том числе через развитие внутрикластерной конкуренции и технологическую производственную кооперацию. Непременным условием формирования территориально-энергетического кластера выступает создание (наличие) местных энергогенерирующих мощностей в технологически прогрессивном виде.

Принципиально важным является включение в состав кластера как территориального экономического образования не только субъектов хозяйствования, но и домашних хозяйств. Это позволяет говорить о комплексности и социальной ориентированности предлагаемых подходов. Отметим еще одну отличительную черту территориально-энергетического кластера — это

отсутствие четко выраженного объединения участников процесса по отраслевому признаку, изначально создающему на ограниченной территории высокую плотность конкуренции как фактор прогресса. Точнее, такое объединение может быть, а может и отсутствовать. Это предполагает повышение эффективности деятельности участников кластера не только на основе конкурентной борьбы, но и с учетом других составляющих, важнейшей из которой выступает энергетическая. То есть потенциальными участниками территориально-энергетического кластера могут быть любые компании, расположенные в регионе, если они принимают модель экономического взаимодействия внутри кластера.

В качестве энергетической объединяющей составляющей в зависимости от масштаба влияния территориально-энергетического кластера может выступать:

– на местном уровне альтернативная энергетика (гидроэнергетика, биоэнергетика, солнечная энергетика, ветроэнергетика), теплоэнергетика и гидроэнергетика малых мощностей, когенерационная энергетика;

– на областном уровне альтернативная энергетика средних мощностей, теплоэнергетика и гидроэнергетика средних мощностей, когенерационная энергетика;

– на республиканском уровне альтернативная энергетика больших мощностей, теплоэнергетика больших мощностей, атомная энергетика.

Центральным и объединяющим других участников кластера ядром является компания, обеспечивающая генерацию энергии в регионе по прогрессивным конкурентоспособным технологиям. Предприятия, учреждения, организации региона, домашние хозяйства осуществляют покупку энергии по тарифам, сопоставимо ниже сложившихся ранее в регионе. Это является непременным условием кластерного взаимодействия. Местные органы управления осуществляют регулирование процесса путем: контроля за тарифами, осуществления координирующих действий в сфере внедрения мер, направленных на рост конкурентоспособности региона за счет повышения производительности. Итогом функционирования территориально-энергетического кластера является повышение конкурентоспособности продукции и услуг предприятий региона, улучшение уровня жизни граждан за счет изменения структуры потребления домашними хозяйствами.

В Республике Беларусь сложилась благоприятная институциональная среда создания территориально-энергетических кластеров в части выработки и реализации государством организационных мер по развитию ТЭК. Приняты и реализуются: Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 17 сентября 2007 г. № 433; Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «Экономия и бережливость — главные факторы экономической безопасности государства»; Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь.

Приоритетами стратегии определены: повышение уровня энергетической безопасности; полное и надежное обеспечение энергоресурсами; снижение удельных затрат на производство, транспорт и потребление энергоресурсов; использование собственных энергоресурсов; повышение эффективности функционирования и развития отраслей ТЭК. Достижение поставленных целей основывается, в том числе на внедрении энергоэффективных технологий, развитии энергетических источников на местных видах ТЭР и возобновляемых источниках энергии, путем создания полноценных субъектов энергетического рынка и рыночной инфраструктуры. В частности, для получения энергии планируется использование коммунальных и сельскохозяйственных отходов, ветроэнергетического потенциала. Повышение энергоэффективности в сфере производства электрической и тепловой энергии планируется обеспечить в результате внедрения генерации на базе парогазовых, газотурбинных и газопоршневых технологий с коэффициентом полезного действия (КПД) не менее 57 %.

Следует отметить, что современные газопоршневые агрегаты локального действия, которые могут быть эффективно использованы для формирования территориально-энергетических кластеров, обеспечивают КПД в размере 85–90 %. Научно-технический прогресс идет дальше, и рассматривает более эффективной для отдельных производств тригенерацию — совместное производство электроэнергии, тепла и холода.

Фискальная политика государства, сложившийся уровень тарифов на ТЭР также стимулируют создание территориально-энергетических кластеров и, как следствие, экономический прогресс регионов. Компаниям, осуществляющим производственную деятельность в малых населенных пунктах и сельской местности, представлены значительные налоговые льготы и преференции. Существенно снижена стоимость государствен-

ных административных процедур по открытию здесь бизнеса.

В настоящее время в Беларуси уровень цен и тарифов на топливно-энергетические ресурсы для юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и населения, а также внутри указанных групп, сильно дифференцирован. Так, отношение максимального тарифа на электроэнергию к минимальному тарифу по указанной группе потребителей составляет 22 раза. Аналогичное положение сложилось по тарифам на тепловую энергию. Во многом, такая дифференциация является оправданной, если она стимулирует большее энергопотребление в период пиковых спадов и, наоборот, меньшее потребление в период пиковых энергетических нагрузок. Это позволяет повысить коэффициент полезного действия энергогенерирующих мощностей, увеличить сроки эксплуатации технологического оборудования. В то же время излишняя дифференциация по потребителям вызывает необходимость для энергораспределительных организаций постоянно выстраивать свой баланс доходов и расходов с учетом множества, в том числе и субъективных факторов, путем неоправданного завышения тарифов для производственных потребителей. Это в свою очередь повышает у последних операционные издержки.

Рис. 1 — Структура потребления ТЭР отраслями экономики

Соответственно, схожие проблемы будут испытывать локальные энергогенерирующие организации, входящие в территориально-энергетический кластер. Поэтому постепенное снижение уровня дифференциации тарифов на топливно-энергетические ресурсы является важным, но не определяющим условием эффективного развития территориально-энергетических кластеров. Данная проблема может быть решена разработкой и реализацией балансовой региональной модели энергопотребления, в которой в том числе должен быть учтен фактор дифференциации тарифов по местным потребителям. Такая модель будет являться основой для формирования прогнозных показателей развития территориально-энергетического кластера как совокупности экономических агентов. Роль органов местного управления будет заключаться в выработке и согласовании со всеми участниками процесса «правил» формирования тарифов на топливно-энергетические ресурсы, мониторинге исполнения указанных положений.

В Беларуси принят Закон от 27.12.2010 № 204-З «О возобновляемых источниках энергии», который вступил в силу 5 июня 2011 г. Закон предоставил право производителям энергии из возобновляемых источников на гарантированное подключение своих установок к государственным энергетическим сетям, а также гарантию продажи этой энергии и оплаты ее по стимулирующим тарифам. В развитие Закона принято постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30.06.2011 № 100 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии, и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь». В соответствии с указанными нормативными документами тарифы на энергию, производимую из возобновляемых источников энергии и приобретаемую государственными энергоснабжающими организациями, устанавливаются на уровне тарифов на электрическую энергию для промышленных и приравненных к ним потребителей с присоединенной мощностью до 750 кВА с применением повышающих коэффициентов, дифференцированных в зависимости от вида возобновляемых источников энергии. Так, оплата электроэнергии, выработанной с использованием энергии биогаза, древесного топлива, воды, ветра, геотермальной энергии производится из расчета: в первые 10 лет со дня ввода установок в размере 0,183 долл. США за 1 кВтч, в последующие годы — 0,117 долл. США. При выработке электроэнергии с использованием энергии солнца оплата производится из расчета: в первые 10 лет со дня ввода установок в размере 0,431 долл. США за 1 кВтч, в последующие годы — 0,117 долл. США. Указанные тарифы являются более высокими, чем средние сложившиеся тарифы. Это будет стимулировать создание энергоге-

Таблица 1 — Доли потребление отраслями ТЭК экономики топливно-энергетических ресурсов (в % к общему объему потребления соответствующих видов ТЭК в отраслях экономики)

Отрасли, потребляющие ресурсы	Электро-энергетика и тепло-энергетика	Нефтяная промышленность	Газовая промышленность	Угольная промышленность	Горючие сланцы и торф	По группе отраслей ТЭК	По прочим отраслям	Всего по отраслям
Электроэнергия и теплоэнергия	2,410	5,170	0,350		0,240	8,170	91,830	100,00
Продукты нефтяной промышленности	0,940	74,770	0,410		0,030	76,150	23,850	100,00
Продукты газовой промышленности	66,610	2,360	0,002		0,090	69,060	30,940	100,00
Продукты угольной промышленности	4,260				0,030	4,290	95,710	100,00
Горючие сланцы и торф	0,160				4,900	5,060	94,940	100,00

нерирующих мощностей альтернативной энергетики как ядра территориально-энергетического кластера, которые работают на отпуск излишков энергии в единые энергосети. В то же время не решен вопрос стимулирования через повышающие тарифы развития когенерационной энергетики. Ранее существовавший коэффициент 0,85 к тарифам на отпуск излишков электроэнергии в настоящее время не имеет обязательной силы: право решения о величине корректирующего коэффициента предоставлено энергораспределительным организациям. Полагаем, что такой коэффициент должен быть сохранен как обеспечивающий энергосетям покрытие эксплуатационных издержек и достаточную рентабельность реализации.

В стране 9/10 потребления ТЭР приходится на отрасли экономики и 1/10 на домашние хозяйства. В отраслях экономики на долю продуктов нефтяной промышленности приходится 70,7 % потребления ТЭР, природного газа 8,9 %, продуктов электроэнергетики и теплоэнергетики 20,1 %, угля 0,1 %, горючих сланцев и торфа 0,3 %, рис. 1. Применение альтернативных источников энергии таких, как сила ветра, солнечная энергия, гидроэлектростанции, биогаз и биотопливо, находится на крайне низком уровне.

Обращает внимание структура технологического взаимодействия отраслей ТЭК, табл. 1. Наибольшие объемы потребления продуктов газовой промышленности сосредоточены в электроэнергетике и теплоэнергетике: в данной отрасли потребляется около 67 % природного газа, оставшиеся 33 % потребления приходится на остальные отрасли экономики; то есть преобладающим входным ресурсом для данной отрасли является природный газ, занимающий здесь около 90 % от всех потребляемых ТЭР. Одновременно наибольшие объемы потребления электроэнергии и теплоэнергии приходятся на остальные отрасли экономики — около 92 %. Это связано с традиционно сложившейся еще в прошлые периоды парадигмой формирования и развития в Беларуси тепло-энергетических мощностей: строились и эксплуатировались ТЭЦ, на которые энергоносители поставлялись из других республик; вырабатываемые электроэнергия, тепло использовалась преимущественно для внутреннего потребления. Такой подход считался эффективным. Мало что изменилось в данной схеме преобразования энергии минерального энергетического сырья в электрическую энергию и в настоящее время. Разве что на разных временных отрезках в зависимости от конъюнктуры цен изменялась сама структура потребления энергетических ресурсов отраслью электроэнергетики и теплоэнергетики.

Согласно экспертным оценкам в Беларуси удельное энергопотребление на единицу конечного продукта пока еще существенно выше, чем в технологически развитых странах — в зависимости от отраслевой принадлежности превышение составляет 1,5–3 раза. На эффективность деятельности предприятий топливно-энергетическая составляющая оказывает существенное влияние, что видно из результатов сравнительного анализа по предприятиям усредненным представителям отраслей согласно данным за 2010 год, рис. 2. По предприятиям машиностроения и металлообработки, исходя из сложившейся структуры затрат и налогообложения, базовый уровень рентабельности реализованной продукции в 2010 году в размере 11,7 % может быть существенно улучшен за счет снижения тарифов на ТЭР и удельных норм энергопотребления. Рост показателя при

Рис. 2 — Изменение конечных показателей деятельности предприятий машиностроения и металлообработки в зависимости от изменения тарифов на ТЭР

Рис. 3 — Изменение конечных показателей деятельности предприятий промышленности строительных материалов в зависимости от изменения тарифов на ТЭР

уменьшении тарифов на 30 % составит 10,7 процентных пункта.

Более активная динамика может наблюдаться по предприятиям промышленности строительных материалов в случае уменьшения тарифной нагрузки по ТЭР и повышения эффективности энергопотребления, поскольку здесь в операционных издержках более высокая доля расходов на энергоресурсы, рис. 3. Рост показателя рентабельности реализованной продукции при уменьшении тарифов на 30 % составит 14,8 процентных пункта.

Оценка эффективности проектов в отрасли промышленности строительных материалов, реализуемых на основе современных энергоэффективных технологий, позволяющих снизить внутренние тарифы на ТЭР и удельное энергопотребление, например, проекты в области создания мощностей крупнопанельного домостроения, позволяет заключить о их выгодности по всей технологической и сбытовой цепочке — для производителей конструкций, подрядных организаций, государства, конечных потребителей в лице граждан. Безусловно, вновь создаваемые энергоэффективные мощности являются конкурентами существующим хозяйственным комплексам, зачастую, загруженным наполовину. Однако в каждом конкретном случае требуется учитывать

интересы большинства участников процесса, и в первую очередь интересы конечного потребителя.

Развитие территориально-энергетических кластеров связано с созданием новых генерирующих энергетических мощностей на современной технико-технологической основе. Создаваемые мощности должны отвечать следующим основным условиям:

– быть прогрессивными по технологиям производства энергии;

– иметь более высокий коэффициент полезного действия по сравнению с уже имеющимися энергетическими мощностями, обеспечивающими регион энергией;

– обеспечивать потребность участников кластера в энергии;

– иметь возможность наращивания энергетических мощностей при экономическом развитии кластера и увеличении потребности в энергии его участников;

– предусматривать возможность передачи излишков энергии в единые энергетические сети страны;

– иметь единую автоматизированную систему комплексного управления энергетическими процессами, на основе которой при согласии участников кластера формируется автоматизированная система управления территориально-энергетическим кластером и оптимизации его деятельности;

– обеспечивать окупаемость инвестиционных вложений в создание мощностей более высокую, чем в целом по стране, приближающуюся к окупаемости проектов инновационной направленности;

– генерировать и представлять участникам территориально-энергетического кластера энергию по тарифам, ниже сложившихся в регионе до создания кластера.

В качестве местных энергогенерирующих мощностей в первую очередь могут быть определены объекты когенерационной (распределенной) и альтернативной энергетики как в наибольшей степени приспособленные для энергообеспечения замкнутых территориальных образований. Кроме того, объекты распределенной энергетики за счет действия комплекса организационно-технологических факторов обеспечивают наивысший КПД при использовании в качестве базового ресурса природного и биогаза.

С учетом специфики развития конкретного кластера возможны различные технологически сбалансированные и экономически обоснованные варианты формирования энергогенерирующих мощностей, состоящих одновременно из объектов распределенной и альтернативной энергетики.

При определении собственников (держателей) энергогенерирующих мощностей в кластере возможны два основных варианта. Первый вариант — это создание отдельного предприятия, второй вариант — наделение функциями держателя мощностей уже существующего предприятия.

При первом варианте компания может быть создана как в виде унитарного предприятия (например, коммунальное унитарное предприятие местных органов управления), так и со смешанной формой собственности.

Создание коммунального унитарного предприятия не будет способствовать в полной мере дальнейшей концентрации ресурсов формируемого кластера, повышению кооперационного взаимодействия и эффективности деятельности его участников. Кроме того, в этом случае могут возникнуть проблемы с финансированием проекта через привлечение заемных средств и иностранных инвестиций. Единственным реальным источников финансирования здесь будут средства вышестоящих государственных бюджетов, поскольку местные органы управления, как правило, не имеют достаточных средств с целью развития знаковых для региона проектов.

Более рациональным будет создание предприятия собственника энергогенерирующих мощностей смешанной формы собственности, например, в виде открытого акционерного общества (ОАО), учредителями которого могут выступить местные органы управления и ряд региональных компаний различных отраслей экономики. Акционерами ОАО на льготных условиях могут стать другие участники территориально-энергетического кластера, в том числе представители домашних хозяйств. В этом случае произойдет естественное объединение участников кластера на экономической основе, что будет способствовать в дальнейшем ускоренному развитию данного формирования и региона в целом. Это также даст толчок реальному и прозрачному формированию здесь элементов фондового рынка. Вопросы финансирования реализации инвестиционной части проекта также упростятся: в качестве источника финансирования можно использовать уставный фонд общества, а при его недостатке привлечь заемные средства под консолидированные гарантии юридических лиц участников кластера.

Изначально предприятие в кластере должно создаваться не только и не столько как собствен-

ник энергогенерирующих мощностей и продавец более дешевой энергии, но и как научно-технический центр притяжения и развития инновационных и рыночных инициатив. В этом случае будет обеспечено естественное технологическое взаимодействие и развитие участников кластера.

При втором варианте целесообразно наделение функциями держателя мощностей наиболее крупного градообразующего (районообразующего) предприятия. Желательно чтобы такое предприятие имело устойчивое финансовое положение, высокий уровень научно-технического развития. Важным также является, чтобы указанное предприятие имело достаточно ощутимые объемы потребления энергии, что изначально будет заинтересовывать его в создании собственных энергогенерирующих мощностей, которые в том числе можно использовать и для продажи излишков энергии на взаимовыгодных условиях другим участникам кластера. Предприятие также должно взять на себя функции научно-технического лидера в создаваемом кластере.

Исходя из вышеизложенных основных положений, разрабатывается кластерная территориально-энергетическая модель регионального экономического развития. Используется блочный подход формирования территориально-энергетической модели. Каждый блок является самостоятельной подсистемой (локальной моделью), имеющей свои обязательные составляющие, а именно, входную информацию, базу данных, алгоритмы обработки информации, выходную информацию.

Республика Беларусь обладает значительным сырьевым, территориально-географическим, научно-техническим потенциалом для развития распределенной и альтернативной энергетики, технологии производства энергии по которым могут составлять консолидирующую техническую основу создания в стране принципиально новых региональных организационно-экономических формирований — территориально-энергетических кластеров. Для интенсификации процесса создания сети территориально-энергетических кластеров не требуются существенные дополнительные ресурсные и оценки, однако целесообразна разработка и принятие государственной программы.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 27.12.2010 № 204-З «О возобновляемых источниках энергии» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic03/text515.htm.

2. Инвестиции в основной капитал и строительство объектов в Республике Беларусь за 2010 год: Стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — 161 с.

3. Национальные счета Республике Беларусь: Стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 715 с.

4. Портер Майкл, Э. Конкуренция. / пер. с англ. — М. : ИД «Вильямс», 2005. — 608 с.

5. Портер, М., Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибара. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 262с.

6. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30.06.2011 № 100 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии, и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic01/text231.htm.

7. Промышленность Республики Беларусь: Стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — 295 с.

8. Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели регионов и городов: Стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2012. — Т. 2.

9. Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь, утверждена постановлением Совета министров Республики Беларусь 09.08.2010 № 1180 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gosatomnadzor.gov.by/index.php/ru/component/phocadownload/category/1-zakonodatelstvo?download=95:postanovlenie-soveta-ministrov-respubliki-belarus-ot-09-08-2010-n-1180.

10. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / науч. ред. и вступ. статья В. С. Катькало. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

Материал поступил в редакцию 01.03.2013

Управление ресурсами бюджета региона: принятие решений на основе нечетких множеств

Чурикова Екатерина Алексеевна,
младший научный сотрудник кафедры «Финансы и банковское дело» Донецкого национального университета (г. Донецк, Украина)

В статье рассмотрено применение теории нечетких множеств при моделировании процесса принятия решений в области программно-целевого управления ресурсами регионального бюджета. В основе построения функций принадлежности лежит метод анализа иерархий, который позволяет более точно определить нечеткий показатель достижения цели бюджетной программы.

The paper considers the application of the theory of fuzzy sets to modeling the process of decision-making in the field of performance-based resource management of the regional budget. For the construction of membership functions the method of analysis of hierarchies was used. This allows to use more clearly defined indicators of achievement of the budgetary program.

Исходя из специфики задачи проектирования модели принятия решений в области программно-целевого управления ресурсами бюджета крупного промышленного региона, для построения комплексного показателя уровня достижения цели бюджетной программы целесообразно применить косвенные методы, в рамках которых с помощью экспертов формируются только исходные данные для дальнейшей обработки, а значения функций принадлежности выбираются исходя из их соответствия заранее поставленным условиям.

В практике нечеткого моделирования наибольшее распространение среди косвенных методов построения функций принадлежности получил метод попарных сравнений, реализация которого осуществляется с помощью метода анализа иерархий.

Основные положения метода анализа иерархий были разработаны и опубликованы в 1977 г. известным американским ученым-математиком Томасом Саати [5].

Метод анализа иерархий является математическим инструментом системного подхода к решению сложных проблем принятия управленческих решений, который позволяет лицу, принимающему решение, выбрать наилучшую альтернативу с учетом установленного заранее набора требований [5].

Согласно методу анализа иерархий начальным этапом в процессе исследования проблемы принятия решения является формирование иерархической структуры, включающей цель и факторы влияния на выбор той или иной альтернативы [5].

В основе метода анализа иерархий лежит декомпозиция сложной проблемы принятия решений на более простые составляющие части путем иерархической композиции исследуемых задач с дальнейшей обработкой последовательности суждений лиц, принимающих решения, по парным сравнениям.

Таким образом, интенсивность (относительная степень) взаимодействия элементов в иерархии определяется за счет их непосредственного рейтингования.

При проектировании модели принятия решений в области программно-целевого управления ресурсами бюджета крупного промышленного региона в качестве совокупности элементов иерархии примем показатели, установленные Приказами Министерства финансов Украины [1; 2].

Исходной информацией для выявления результативных показателей, используемых для мониторинга и оценки выполнения бюджетной программы, служит соответствующий паспорт. Так, согласно правилам составления паспортов бюджетных программ местных бюджетов и отчетов про их выполнение, установленным законодательством Украины, к результативным показателям бюджетных программ относятся [1]:

– *показатели затрат*, которые определяют объемы и структуру ресурсов, необходимых для обеспечения выполнения задач бюджетной программы;

– *показатели продукта*, характеризующие объемы произведенной продукции, предоставленных услуг или выполненных работ, количе-

Таблица 1 — Шкала степени значимости элементов иерархии по Т. Саати

Интенсивность преимущества элементов	**Характеристика**	**Комментарии**
1	Преимущество между элементами иерархии отсутствует	Значения элементов иерархии вносят равнозначный вклад в достижение цели
3	Слабое преимущество	Имеет место небольшое преимущество одного элемента иерархии над другим
5	Существенное преимущество	Имеет место сильное предпочтение одного элемента иерархии над другим
7	Явное преимущество	Преимущество одного элемента иерархии над другим выражено очень сильно
9	Абсолютное преимущество	Максимальное предпочтение одного элемента иерархии над другим
2, 4, 6, 8	Промежуточные значения интенсивности	Выражают компромиссные решения при сравнении элементов иерархии
обратные величины ненулевых значений интенсивности преимущества элементов	Если при сравнении элемента z_n с элементом z_m экспертом выбрано одно из ненулевых значений интенсивности преимущества элементов, то при сравнении элемента z_m с элементом z_n учитывается обратная величина	

ство пользователей товарами (продуктами, услугами) и т. д., которые могут быть использованы для оценки достижения установленной в рамках программы цели;

– *показатели эффективности*, выполнение которых обеспечивает реализацию бюджетной программы;

– *показатели качества*, с помощью которых определяется совокупность свойств, характеризующих достигнутые результаты по качеству созданного продукта, удовлетворяющие пользователя в соответствии с их назначением и отражающие снижение негативных или усиление позитивных тенденций в предоставлении услуг потребителям за счет средств бюджетной программы.

Таким образом, уровень достижения цели бюджетной программы представляет собой комплексный показатель, значение которого может быть определено путем синтеза всех результативных показателей, характеризующих эффективность выполнения задач, определенных соответствующим паспортом, и, следовательно, степень целевого использования бюджетных средств.

Введем обозначения, необходимые для реализации метода анализа иерархий применительно к задаче программно-целевого управления ресурсами бюджета крупного промышленного региона:

– z_1 — показатели затрат бюджетной программы;

– z_2 — показатели продукта бюджетной программы;

– z_3 — показатели эффективности бюджетной программы;

– z_4 — показатели качества бюджетной программы.

Согласно методу анализа иерархий сравнение пар факторов (z_n, z_m) осуществляется с помощью шкалы преимуществ Т. Саати, специально разработанной для решения задач анализа множества альтернатив (табл. 1) [5].

Тогда попарные сравнения элементов z_1, z_2, z_3, z_4, могут быть представлены в следующем виде:

$$A = \begin{pmatrix} b_{11} & b_{12} & b_{13} & b_{14} \\ b_{21} & b_{22} & b_{23} & b_{24} \\ b_{31} & b_{32} & b_{33} & b_{34} \\ b_{41} & b_{42} & b_{43} & b_{44} \end{pmatrix} \Rightarrow A = \begin{pmatrix} 1 & b_{12} & b_{13} & b_{14} \\ 1/b_{12} & 1 & b_{23} & b_{24} \\ 1/b_{13} & 1/b_{23} & 1 & b_{34} \\ 1/b_{14} & 1/b_{24} & 1/b_{34} & 1 \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где A — матрица парных сравнений;

b_{nm} — степень преимущества элемента матрицы z_n над элементом матрицы z_m, $n = m = 1,4$.

С целью недопущения ошибок в расчетах однородность суждений экспертов в процессе заполнения матрицы парных сравнений A должна быть проверена с точки зрения соблюдения уровней кардинальной и транзитивной согласованности данных [4].

Для этого в практике нечеткого моделирования используются следующие показатели [3, с. 219–232]:

$$OO = \frac{ИО}{M(ИО)}, \quad (2)$$

$$ИО = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1}, \quad (3)$$

Рис. 1 — Система нечеткого логического вывода

где OO — отношение однородности;

$ИО$ — индекс однородности;

$M(ИО)$ — среднее значение индекса однородности матрицы парных сравнений A, которая составлена случайным образом на основе экспериментальных данных;

$\lambda_{\max}$ — максимальное собственное значение матрицы парных сравнений A;

n — порядок матрицы.

При $OO > 0{,}1$ в процессе заполнения экспертами матрицы парных сравнений A была нарушена логика, что обуславливает необходимость пересмотра их суждений. В противном случае, данные матрицы парных сравнений A являются согласованными [3].

Так как $b_{nm} = \frac{\omega_n}{\omega_m}$, то матрицу парных сравнений A можно записать в следующем виде:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & \frac{\omega_1}{\omega_2} & \frac{\omega_1}{\omega_3} & \frac{\omega_1}{\omega_4} \\ \frac{\omega_2}{\omega_1} & 1 & \frac{\omega_2}{\omega_3} & \frac{\omega_2}{\omega_4} \\ \frac{\omega_3}{\omega_1} & \frac{\omega_3}{\omega_2} & 1 & \frac{\omega_3}{\omega_4} \\ \frac{\omega_4}{\omega_1} & \frac{\omega_4}{\omega_2} & \frac{\omega_4}{\omega_3} & 1 \end{pmatrix}, \qquad (4)$$

Тогда координаты собственного вектора W матрицы парных сравнений A будут выражать функции принадлежности элементов z_1, z_2, z_3, z_4, необходимые для их сведения в комплексную лингвистическую переменную «Уровень достижения цели бюджетной программы» [6]:

$$\begin{cases} M = \left(\mu(z_1), \mu(z_2), \mu(z_3), \mu(z_4)\right), \\ A \cdot M = \lambda_{\max} \cdot M, \\ \sum_{n=1}^{4} \mu(z_n) = 1, \end{cases} \qquad (5)$$

где $\lambda_{\max}$ — максимальное собственное значение матрицы A.

Таким образом, в общем виде механизм проектирования модели принятия решений в области программно-целевого управления ресурсами бюджета большого промышленного региона на основе теории нечетких множеств можно представить в виде, как это показано на рис. 1.

На рис. 1 фаззификатор выполняет функцию преобразования входных числовых данных и приведения их к нечеткости путем вычисления функций принадлежности.

Посредством реализации процедуры нечеткого логического вывода формируется результирующая функция принадлежности $\mu_T(x)$ для выходной переменной.

В свою очередь, процедура дефаззификации позволяет на основе функций принадлежно-

Таблица 2 — Интерпретация значений лингвистической переменной «Уровень достижения цели бюджетной программы»

Интервал значения	Вид составного терма лингвистической переменной	Характеристики лингвистической переменной
0–0,1	«очень низкий»	Цель бюджетной программы не достигнута
0,1–0,2	«более или менее низкий»	Большинство задач бюджетной программы не выполнено
0,2–0,3	«не низкий»	Имеются значительные трудности при выполнении задач бюджетной программы
0,3–0,4	«очень средний»	Задачи бюджетной программы выполняются не в полном объеме и с задержкой установленных сроков
0,4–0,5	«более или менее средний»	Задачи бюджетной программы выполняются в полном объеме, но с задержкой установленных сроков
0,5–0,6	«не средний»	Имеются незначительные трудности в выполнении задач бюджетной программы
0,6–0,7	«не высокий»	Достигнутые значения результативных показателей бюджетной программы отклоняются от запланированных
0,7–0,8	«более или менее высокий»	Достигнутые значения результативных показателей бюджетной программы незначительно отклоняются от запланированных
0,8–0,9	«высокий»	Некоторые из достигнутых значений результативных показателей бюджетной программы незначительно отклоняются от запланированных
0,9–1	«очень высокий»	Цель бюджетной программы полностью достигнута

сти $\mu_T(x)$ вычислить значение выходной переменной x. Таким образом, процедура дефаззификации предполагает обратный процесс, то есть приведение к четкости.

Интерпретация значений выходной переменной x (значений лингвистической переменной «Уровень достижения цели бюджетной программы»), полученных после дефаззификации, представлена в табл. 2.

Таким образом, применение теории нечетких множеств при проектировании модели принятия решений в области программно-целевого управления ресурсами бюджета крупного промышленного региона позволяет однозначно определить уровень достижения цели бюджетной программы.

Литература

1. Правила складання паспортів бюджетних програм місцевих бюджетів, квартального та річного звітів про їх виконання, здійснення моніторингу та аналізу виконання бюджетних програм, оцінки ефективності бюджетних программ : Наказ Міністерства фінансів України від 09.07.2010р. № 679 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

2. Про результативні показники бюджетної програми: Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010р. № 1536 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

3. Нечеткие модели и нейронные сети в анализе и управлении экономическими объектами: монография / [Е. Е. Бизянов, Г. И. Великоиваненко, В. В. Кизим и др.]; под ред. чл.-корр. НАН Украины, д-ра экон. наук, проф. Ю. Г. Лысенко. — Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2012. — 386 с.

4. Ротштейн, А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. — Винница : Універсум-Вінниця, 1999. — 320 с.

5. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. — М. : Радио и связь, 1993. — 320 с.

6. Раскин, Л. Г. Нечеткая математика. Основы теории. Приложения / Л. Г. Раскин, О. В. Серая. — Х. : Парус, 2008. — 352 с.

Материал поступил в редакцию 09.03.2013

Приоритеты совершенствования механизма интеграции Беларуси в мирохозяйственную систему

Овечкина Ольга Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой мировой экономики и экономической теории
Частного института управления и предпринимательства (г.Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются проблемы конкурентоспособности экономики Республики Беларусь в условиях активного развития интеграционных процессов мирового рынка, а также связанные с ними аспекты и направления совершенствования механизма мирохозяйственных связей Беларуси.

The article deals with the problems of the Republic of Belarus's economy competitiveness in conditions of active development of the world market integration processes, as well as the issues related to them and directions of improving the mechanism of the world economy linkages of Belarus.

Введение

Основным направлением развития современной мировой экономики является интеграция. В региональные экономические союзы объединяются страны на всех континентах, что обеспечивает их более эффективное взаимодействие, новые возможности и перспективы. В свою очередь тенденции развития мирохозяйственных связей Беларуси, расширение их диапазона в значительной мере предопределяются, как характером и особенностями рыночных отношений, так и качественно новыми процессами, происходящими в отечественной и мировой экономике. В настоящее время в Республике Беларусь происходят изменения, с которыми связана необходимость выбора оптимальной модели и совершенствование механизма интеграции Беларуси в мировую экономику для обеспечения устойчивого экономического роста страны в целом.

Основная часть

Главная отличительная черта современной глобальной экономики заключается в развитии мощных региональных коалиций, позволяющих достигнуть мультипликации усилий и эффективности защиты корпоративных интересов на мировом рынке. На долю крупнейших региональных объединений в настоящее время приходится 80 % мирового ВВП, 82 % объемов всех государственных бюджетов стран мира, 85 % мирового экспорта (табл. 1).

Данные расчетов С. Рогова в относительных велечинах, отраженные в табл. 1, не изменились до настоящего времени и демонстрируют слабую конкурентную позицию Содружества независимых государств, членом которого является Беларусь. Член-корреспондент НАН Беларуси В. Ф. Медведев отмечает, что выстраивание экономических отношений Республики Беларусь с зарубежными партнерами на среднесрочную и долгосрочную перспективу осуществляется в условиях действия ряда неблагоприятных внутренних и внешних факторов:

– высокая зависимость национальной экономики от импорта сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;

– зависимость структуры производства страны от импорта комплектующих изделий;

– сравнительно низкий рейтинг республики для кредитов и инвестиций;

– низкая доля добавленной стоимости и, как следствие, недостаточная конкурентоспособность ряда отечественных товаров и услуг, кроме того, сохранение элементов дискриминации белорусских экспортеров за рубежом;

– низкая обеспеченность высококвалифицированными кадрами в области внешнеэкономической, маркетинговой и внешнеторговой деятельности [4].

Ко всему вышеперечисленному можно добавить:

– слабое сервисное сопровождение белорусской продукции, что снижает ее потребительскую значимость;

– не соответствие информационно-коммуникационной системы нынешнему уровню разви-

Таблица 1 — Доля региональных объединений в мировых экономических показателях, в % (по С. Рогову)

Экономические показатели	НАФТА	ЕС	АТЭС	СНГ
Население	5	7	40	5
ВВП по приросту покупательской способности	26	24	29	2
Экспорт	17	43	25	2
Инвестиции	19	19	55	3

Источник: [7, с. 16–19].

тия и управления производственной и продвиженческо-сбытовой деятельностью.

Особенность мирохозяйственных отношений заключается в стремлении каждой страны к реализации своих объективных преимуществ: абсолютных и (или) относительных. При этом абсолютные преимущества основаны на совокупности уникальных природно-климатических, сырьевых и трудовых ресурсов, которыми располагает страна в силу исторических обстоятельств, что предопределяет направление «естественной специализации» в системе международного разделения труда (например, месторождения калийной соли, цемента, географическое положение Беларуси). Относительные (сравнительные) преимущества — это преимущества, обусловленные не уникальностью условий производства в данной стране, а сопоставлением величин альтернативной стоимости изготовления однородной (аналогичной) продукции в разных странах, что предопределяет возможности специализации и конкуренции на основании сравнительных преимуществ (например, уникальность продукции БелАЗа, завода колесных тягачей, рецепты и технологии изготовления пищевых продуктов ряда белорусских предприятий).

Фундаментальный принцип рыночной экономики — стремление к выгоде — приводит хозяйствующие системы к необходимости реализовывать абсолютные и относительные преимущества. Стоит признать, что Республике Беларусь не удается в полной мере целенаправленно развивать и использовать имеющиеся абсолютные и относительные преимущества.

С 1.01.2012 г. официально действует углубленная форма интеграции — Единое экономическое пространство (ЕЭП), основой которого является Таможенный союз. Внешнеэкономическая деятельность в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, в котором Республике Беларусь определена квота в размере 4,8 % от общего объема таможенных поступлений с внешней границы Единого экономического пространства, с одной стороны, создает дополнительные возможности белорусскому бизнесу, а с другой стороны, определяет ряд проблем, не только связанных с членством в ЕЭП, но и вызванных вступлением Российской Федерации в 2012 г. в ВТО.

Главная проблема, состоит в том, что страны-участницы ЕЭП в основном обмениваются товарами, имеющими высокую долю природных ресурсов и неквалифицированного труда, и, кроме того, внутриотраслевая торговля находится на достаточно низком уровне. По мнению М. В. Мясниковича, по мере интеграции экономики Республики Беларусь в евразийскую и мировую экономическую систему «число и потенциальные негативные воздействия существующих и новых угроз будут возрастать» [5, с. 3].

Создание условий для полномасштабной интеграции Республики Беларусь в мирохозяйственную среду предусматривает комплексный подход, а именно:

– учета тенденций развития мировой экономики и глобализации международной торговли;

– анализа динамики изменения конъюнктуры региональных и национальных рынков;

– развития традиционной специализации Беларуси в рамках международного разделения труда;

– расширения исторически сложившихся торгово-экономических связей государства и использования его географического положения;

– развития механизмов функционирования внешнеторговой инфраструктуры;

– повышения эффективности национальной экономики.

Причем, интеграцию Республики Беларусь в мировую экономику в целом необходимо рассматривать как часть экономических преобразований. В этой связи, согласно диалектическим принципам, структура хозяйствования, несомненно, должна соответствовать условиям и обстоятельствам, то есть, под воздействием изменений она должна трансформироваться, чтобы не оказаться сдерживающим (а тем более тормозящим) фактором. В решении проблем совершенствования механизма мирохозяйственных связей Беларуси должны учитываться, с одной стороны, мировые тенденции, а с другой стороны, особен-

ности отечественного опыта и геополитического положения, ресурсные и экологические резервы, интеллектуальный потенциал.

Первостепенной задачей является формирование и развитие конкурентоспособности национальной экономики Беларуси, преодоление ее структурной деформированности и недостаточной эффективности в современных условиях на базе инновационной деятельности по разработке проектов реформирования отраслевых и региональных структур, модернизации промышленно-производственной и финансовой политики, что, в свою очередь, повысит конкурентоспособность отечественного экспорта.

Рост промышленного производства в целом и увеличение доли внешнеторгового оборота Беларуси со странами дальнего зарубежья в общем объеме внешнеторгового оборота в определенной мере обеспечивают рост белорусской экономики. Вместе с тем, по мнению М. В. Мясниковича, «для Республики Беларусь преобразования в производительных силах при переходе к «устойчивому развитию» должны быть подчинены в первую очередь задачам ускоренного прохождения этапа «высокого технологического» индустриализма» [6, с. 8].

Масштабная инновационная деятельность по созданию и применению новых перспективных технологий должна опираться на научную мысль. Однако ввиду сужения отраслевой науки и ликвидации ряда ее институтов бизнес поставлен перед необходимостью самостоятельно развивать инновационную деятельность и использовать ее результаты в отечественной экономике. Импорт инновационной продукции обходится несопоставимо дороже и, кроме того, экономическое развитие, основанное на базе привлекаемых или заимствованных зарубежных технологий, неизбежно ведет к снижению конкурентоспособности. В этой связи статус малой индустриальной страны позволяет Беларуси развивать стратегию проникновения в международные финансово-промышленные группы и транснациональные корпорации путем вхождения в них белорусских предприятий. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г отмечено, что, «чем в большее число международных производственно-технологических цепочек будет включена экономика Республики Беларусь, тем она будет иметь более устойчивый потенциал развития» [2, с. 161].

Сбалансированное использование инструментов экспорта и импорта крайне необходимо для формирования платежного баланса открытой экономики Беларуси: расширение диапазона и увеличение объемов экспорта позволяют зарабатывать деньги на оплату импорта и увеличение национального дохода. По оценке Института народнохозяйственного прогнозирования РАН устойчивость (длительность и поступательность) развития белорусской экономики может быть обеспечена 45 % уровнем ее внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья в общем объеме внешнеторгового оборота при условии снижения доли импорта из дальнего зарубежья до 20 % [3]. Нынешний этап развития внешнеторговых отношений характеризуется повышением эффективности экспортно-импортных операций (достигнуто положительное внешнеторговое сальдо), расширением возможностей внешней торговли в новых регионах. Однако в структуре экспорта Республики Беларусь преобладают промежуточные товары и товары, произведенные по традиционным технологиям. В связи с этим возникает необходимость увеличения доли коммерческой наукоемкой продукции и включение ее в международное разделение труда. Речь идет об активизации процесса организации за границей сборочных и сервисных производств с использованием белорусских технологий и местных ресурсов производства, что способствует переходу белорусского бизнеса на более высокий уровень интернационализации и деловой активности.

Являясь экспортоориентированным государством, Беларусь активно участвует в процессах экономической интеграции, определяя их приоритетными во ВЭД. Создание экономических альянсов является основной тенденцией укрепления позиций стран на мировом рынке. В условиях Единого экономического пространства (определяющей основы ЕврАзЭС) Беларусь, Казахстан и Россия заинтересованы в развитии и углублении интеграционных процессов, которые отвечают национальным интересам стран-участниц. Вместе с тем, односторонне вступление России в ВТО в 2012 г. требует пересмотра многих действовавших ранее взаимных обязательств и решения проблем согласования макроэкономической политики. Примечательно, что для всей «тройки» ЕЭП Европейский союз является одним из основных торгово-экономических партнеров и стратегическим источником прямых иностранных инвестиций и инноваций. Несмотря на то, что планы на вступление в ВТО единой таможенной территорией не оправдались, партнеры ЕЭП в равной степени объективно заинтересованы в создании совместных с европейскими компаниями наукоемких и высокотехнологичных производств, внедрении

современных европейских стандартов производства и сертификации различных видов продукции в целях повышения ее качества и расширения географии экспорта.

Интеграционный формат ЕЭП вызвал заинтересованность в тесном сотрудничестве со стороны целого ряда стран СНГ и стран дальнего зарубежья (Венесуэлы, Вьетнама, Египта, Сирии), что свидетельствует о возможностях расширении диапазона внешнеэкономической деятельности.

Многовекторность мирохозяйственных связей Республики Беларусь в определенной степени оправдывает себя, т. к. позволяет расширить географию белорусского экспорта. Вместе с тем, существует мнение, что «экспорт теряет свою региональную диверсификацию» [4, с. 19]. Так, например, член-корреспондент НАН Беларуси В. Ф. Медведев полагает, что в интересах повышения авторитета Беларуси в мировом сообществе необходимо изменить ее регионально-страновую ориентацию, усилив европейский, в первую очередь российский вектор [4]. Однако, активизация внешнеэкономической деятельности белорусского товаропроизводителя в латиноамериканском, африканском, восточноазиатском регионах позволяет добиться положительных результатов. Кроме того, присутствие белорусских товаров в странах дальнего зарубежья приобретает значимость в условиях продовольственного кризиса.

Изменение условий, масштабов, направлений и характера развития внешнеторгового бизнеса ставят задачи прогнозирования и планирования результатов работы за рубежом на базе системного анализа комплекса факторов среды бизнеса, активного применения механизма международного маркетинга в процессе выхода и освоения зарубежных рынков. Международный маркетинг предусматривает четкую ориентацию на целевые рынки потребителей (анализ спроса и факторов, влияющих на его изменение, предвидение и формирование потребительского спроса), ускоренное развитие маркетинга услуг, расширение интерактивного маркетинга (широкое применение информационных технологий и практики электронных торгов в системе продвижения и сбыта товаров), активизацию маркетинговых исследований и маркетинговой разведки. С целью удовлетворения потребностей субъектов хозяйствования и органов государственного управления в маркетинговой информации о зарубежных рынках необходима упорядоченная и систематизированная работа Информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», учредителем которого с 2001 г. является Министерство иностранных дел Республики Беларусь.

Обеспечение постоянного присутствия белорусских товаров на зарубежных рынках основано на развитии логистики как информационно-технологического инструмента, позволяющего доставить груз до потребителя с оптимальными финансовыми, материальными и пространственно-временными издержками. Развитие белорусской логистической системы требует использования электронной информационно-коммуникационной сети, которая способствует преодолению информационного «голода» субъектов хозяйствования о ситуации на зарубежных рынках, устранению межведомственных информационных барьеров, повышению эффективность управления ВЭД. Кроме того, используя свое географическое положение, Беларусь имеет возможность активно развивать экспорт логистических услуг на основе формирования технологически совершенной логистической инфраструктуры, что позволит создать целостную систему логистики, способствующую многовекторному и эффективному распределению товарных потоков отечественных и зарубежных производителей.

Экспорт услуг в условиях сервизации мирового рынка приобретает особую значимость для Беларуси. Одним из перспективных направлений сотрудничества Республики Беларусь со странами дальнего зарубежья является экспорт образовательных услуг [1, с. 5]. Беларусь обладает реальным потенциалом, позволяющим ей занять достойное место в мировом образовательном сообществе: востребованность вузовского и послевузовского образования, главным образом гуманитарного и технического, иностранными гражданами из стран Азии и Ближнего Востока увеличилась в 2012 г. почти в два раза. Вместе с тем, необходимо отметить инертность белорусских вузов и организаций в развитии экспорта образовательных услуг. Между тем, расширение сотрудничества в научно-технической и образовательной сферах способствует решению задач воспроизводства рабочей силы — важнейшего ресурса экономического и социально-культурного развития [5, с. 5].

Заключение

Интеграция Республики Беларусь в мировую экономику предполагает управляемый процесс, направленный на решение долгосрочных экономических задач, обеспечивающих структурную перестройку экономики государства, ее конкурентоспособность и защиту интересов от-

ечественных участников внешнеэкономической деятельности. Таким образом, открытость экономики Республики Беларусь, способствующая повышению уровня интернационализации и росту вовлечения отечественных товаропроизводителей в мирохозяйственную систему, одновременно приводит белорусский бизнес к необходимости противостоять усиливающемуся натиску конкурентной среды как на внутреннем рынке, так и на рынках зарубежных стран. Важно, что конкурентные преимущества завоевываются и удерживаются только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности. В связи с этим совершенствование механизма мирохозяйственных связей, а также активное использование инструментов внешнеэкономической деятельности, соответствующих тенденциям и динамике развития мирового рынка, способствуют укреплению белорусских позиций и оказывают несомненное влияние на повышение благосостояния и качества жизни населения страны.

Литература

1. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг.. [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа : http://www.gov.datacenter.by/ru/ content/3836. — Дата доступа : 12.01.2013.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; редколл.: Я. М. Александрович [и др.]. — Минск : Юнипак, 2004. — 200 с.

3. Клоцвог, Ф. Н. Перспектива развития экономики и внешнеэкономических связей Республики Беларусь / Ф. Н. Клоцвог, О. В. Голубева // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений. Сборник материалов Междун. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 окт. 2008 г. / Институт экономики НАН Беларуси. — Минск, 2009. — С. 31–33.

4. Медведев, В. Ф. О приоритетных направлениях развития международных экономических отношений Республики Беларусь / В. Ф. Медведев // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений. Сборник материалов Междун. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 окт. 2008 г. / Институт экономики НАН Беларуси. — Минск, 2009. — С. 16–22.

5. Мясникович, М. В. Экономическая безопасность и макроэкономическая стабильность Республики Беларусь в современных условиях / М. В. Мясникович // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений. Сборник материалов Междун. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 окт. 2008 г. / Институт экономики НАН Беларуси. — Минск, 2009. — С. 3–9.

6. Мясникович, М. В. Республика Беларусь по пути устойчивого развития / М. В. Мясникович, С. П. Ткачев // Проблемы управления. — 2005. — № 3(16). — С. 6–11.

7. Сейфуллаева, М. Э. Международный маркетинг в экономике современной России / М. Э. Сейфуллаева. — М. : Экономика, 2001. — 223 с.

Материал поступил в редакцию 27.02.2013

Сбалансированная система оценки финансового потенциала предприятия

Базавлук Алина Васильевна,
аспирант кафедры финансов предприятий
Киевского национального экономического университета им. Вадима Гетьмана (г. Киев, Украина)

В статье анализируются существующие подходы к оценке и диагностике финансового потенциала предприятия на основании сущности сбалансированной системы показателей. Автором определены основные факторы, влияющие на формирование показателей эффективности касательно оценки финансового потенциала предприятия.

The article analyzes the existing approaches to assessment and diagnosis of financial potential of the enterprise based on the essence of the balanced system of indicators. The author identifies the key factors influencing the formation of effectiveness indicators related to assessment of financial potential of the enterprise.

Актуальность проблемы

Современные условия хозяйствования формируют высокие требования к оценке финансово-экономической деятельности субъектов рынка. Особое внимание уделяется финансовому планированию предприятия, так как результаты такого анализа дают возможность руководителям принимать обоснованные управленческие решения и представлять дальнейшие перспективы развития предприятия, а внешним пользователям — получать информацию для принятия более выгодных экономических решений. Наиболее важным при этом является получение совокупной интегральной оценки, которая учитывала бы все финансовые возможности и все ограничения. При этом необходимо, чтобы оценка финансового потенциала выражала характер социально-экономических отношений на современном этапе развития экономики и содержала в себе интегральные оценочные характеристики всех аспектов финансовой деятельности предприятия.

Анализ последних научных исследований и публикаций

Разработкой методик анализа и диагностики финансового потенциала предприятия занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как В. О. Кунцевич, В. Г. Быкова, Ю. М. Ряснянский, П. А. Фомин, М. К. Старовойтов, Д. О. Троц, О. Е. Бурдина, О. В. Параций и другие. Однако анализ проблематики оценки финансового потенциала определил недостаточную ее разработку на уровне отдельной отрасли и на уровне предприятия в частности.

До сих пор не разработано единой методики проведения оценки финансового потенциала, а также недостаточно обработаны существующие. Таким образом, проблема эффективного анализа и диагностики финансового потенциала остается актуальной, что свидетельствует о необходимости поиска решения указанной задачи.

Цель работы

Целью исследования в рамках данной статьи является адаптация и использование сбалансированной системы показателей как системы оценки финансового потенциала предприятия.

Для достижения указанной цели необходима реализация таких заданий:

– определение основной идеи сбалансированной системы показателей;

– адаптация сбалансированной системы показателей к условиям оценки финансового потенциала предприятия;

– рассмотрение основных элементов сбалансированной системы показателей оценки финансового потенциала предприятия.

Сбалансированную систему показателей обозначают как тщательно подобранный набор показателей, которые поддаются количественному измерению и основываются на стратегии предприятия [4, с. 15]. Если попробовать объяснить основную идею сбалансированной системы показателей одной фразой, это может быть выражено таким образом: оценивать нужно целую

Рис. 1 — Блок-схема ключевых элементов стратегии предприятия [1, с. 25]

Рис. 2 — Сбалансированная система показателей оценки финансового потенциала предприятия (разработано автором на основании [7] и [4])

систему показателей, которые принципиально связаны между собой. Исследователи твердят, что деятельность предприятия нужно рассматривать одновременно в четырех направлениях [4, с. 309]: финансовые результаты; отношение к клиентам; внутренние бизнес-процессы; персонал и способность к развитию. Сбалансированная система показателей является очень динамичной системой, набор показателей в составе которой может меняться в зависимости от потребностей стратегического управления. Общая стратегия предприятия — это комплекс отдельных стратегий: производственной, маркетинговой, технологической, кадровой, финансовой (рис. 1).

Следовательно, мы можем рассматривать данный комплекс показателей не только как систему оценки деятельности предприятия в целом, но и как систему оценки отдельных ее составляющих, выделенных в зависимости от стратегической структуры.

Поэтому можно утверждать, что сбалансированная система показателей создается не только на макро-, но и на микроуровнях отдельных стратегий. Такой подход к ее структуре позволяет продемонстрировать, как каждый из ее функциональных элементов влияет на развитие общей стратегии развития предприятия. Любая функциональная стратегия ориентирована на финансовые результаты деятельности, а также имеет связь с остальными элементами стратегии, помагая в достижении общих целей.

Учитывая сущность сбалансированной системы показателей и состав финансового потенциала предприятия [7, с. 110], можно предложить такую модель сбалансированной системы показателей оценки финансового потенциала предприятия (рис. 2).

В рамках сбалансированной системы необходимо различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые

отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения первых (например, определенного уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, добиться известной загрузки мощностей машин и оборудования). На практике внимание менеджеров обычно фокусируется на показателях первой категории.

Сбалансированная система показателей охватывает стратегически важные темы. Текущие, так называемые диагностические, сопоставления фактических и намеченных показателей являются предметом других информационных систем. Но на практике границы здесь размыты.

Сбалансированная система показателей позволяет:

– оценить стратегию и цели;

– устранить разрыв между разработкой стратегии и ее воплощением. Благодаря системе взаимосвязанных показателей стратегия предприятия воплощается в жизнь. Одновременно можно оценить обратное воздействие, а именно, понять, как новый проект способен повлиять на достижение стратегических целей;

– оперативно реагировать на изменения окружающей среды. Все изменения в окружающей среде могут быть оценены с точки зрения их влияния на достижение стратегических целей. При этом может быть использован какой-либо количественный измеритель, например, в рамках инновационного направления;

– оценить успешность проекта на стадии его возникновения. Когда уже установлены взаимосвязи между различными параметрами развития, не трудно понять, есть ли смысл в реализации данного проекта и насколько это приблизит компанию к достижению стратегических целей;

– оценить стратегию. Если некое стратегическое решение приводит к большому числу взаимоисключающих воздействий, то, скорее всего, такая стратегия является неудовлетворительной. Кроме того, на основе системы взаимосвязанных показателей возможно подкорректировать существующую стратегию и привести ее в более гармоничное состояние;

– привязать цели компании к деятельности персонала;

– увязка оперативного и стратегического менеджмента достигается с помощью многоаспектного и практичного метода;

– четыре основных аспекта (потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый) образуют всеохватывающую схему для «проводки» сверху вниз стратегии предприятия по всем его иерархическим уровням;

– дискуссии по проблеме реализации стратегии приобретают объективный характер в связи с необходимостью отыскания единиц измерения и благодаря так называемой стратегической карте;

– предлагаемая система управления делает возможной широкую, сориентированную на обучение коммуникацию по всем уровням предприятия;

– новая концепция удачно интегрируется с системой контроллинга и хорошо увязывается с методами управления, нацеленными на повышение стоимости предприятия.

Обобщая изложенный материал, можно сказать, что сбалансированная система показателей дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, представляющий собой набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, позволяющих оценивать критические факторы не только текущего, но и будущего ее развития.

Используя сбалансированную систему показателей, менеджеры руководят такими процессами, как перевод видения стратегии, доведение ее до всех уровней системы управления, бизнес-планирование и распределение ресурсов, обратная связь, обучение и текущий мониторинг реализации стратегии.

Кроме того, они получают ответы на основные вопросы: за счет чего компания создает свою стоимость, какие процессы являются ключевыми в ее деятельности, каков уровень квалификации персонала и качество применяемых технологий, каково их соответствие выбранной стратегии, какие инвестиции нужно осуществлять в развитие компании с целью достижения ее долгосрочных целей.

Для построения сбалансированной системы показателей оценки финансового потенциала менеджерам необходимо ответить на четыре вопроса.

1. Как мы должны выглядеть в глазах наших акционеров, чтобы достичь финансовых успехов?

2. Как мы должны выглядеть в глазах наших клиентов, чтобы достичь желаемого финансового состояния?

3. Как мы должны поддерживать способность к превращению и совершенствованию, чтобы реализовать свое видение финансового развития?

4. Какие бизнес-процессы мы должны усовершенствовать, чтобы удовлетворить потребности наших акционеров?

– Суммарные активы	– Добавленная стоимость на работника
– Суммарные активы на работника	– Темп роста в сложных процентах
– Прибыль в процентном соотношении к суммарным активам	– Дивиденды
– Прибыльность чистых активов	– Рыночная стоимость
– Прибыльность суммарных активов	– Цена акции
– Чистая прибыль	– Структура акционеров
– Прибыль в процентном соотношении к доходу от продаж	– Лояльность акционеров
– Добавленная экономическая стоимость (EVA)	– Движение денег
– Добавленная рыночная стоимость (MVA)	– Суммарные активы
– Прибыльность инвестиций (ROI)	– Оценка кредитоспособности
– Прибыльность собственного капитала (ROE)	– Период оборотности запасов

Рис. 3 — Приблизительный перечень критериев эффективности направления «финансы» [5, с. 115]

– Лояльность клиентов	– Расходы на маркетинг в процентном соотношении к доходам от продаж
– Доля рынка	– Количество сделанных предложений
– Количество жалоб клиентов	– Признание торговой марки
– Цена сравнительно с конкурентами	– Уровень обратной реакции (обратной связи)
– Средняя продолжительность отношений с клиентами	– Объем продаж
– Количество потерянных клиентов	– Доля расходов целевого клиента
– Количество клиентов	– Доход от продаж на канал сбыта
– Средний процент от продаж	

Рис. 4 — Приблизительный перечень критериев эффективности направления «клиенты» [5, с. 122]

Ответы на эти вопросы помогут определить четыре стратегических направления. Согласно сбалансированной системе показателей направлением называется категория показателей эффективности [4, с. 309]. Для оценки финансового потенциала предприятия сбалансированная система показателей использует четыре стандартных направления [4, с. 309–311]: финансы; клиенты; внутренние бизнес-процессы; обучение и развитие.

Направление «финансы» показывает, как предприятие будет повышать свою акционерную стоимость и приносить пользу своим владельцам [4, с. 311]. В рамках этого направления основными критериями эффективности являются показатели финансового менеджмента (рис. 3).

Направление «клиенты» показывает, какой вид предприятие имеет с точки зрения своих клиентов и характеризирует его рыночное положение. В рамках данного направления определение основных критериев эффективности является достаточно непростым заданием, которое требует детального анализа потребностей [4, с. 309]. Так, ценность для клиентов может составлять достаточно большое количество показателей, приблизительный перечень которых указан на рис. 4.

Направление «внутренние бизнес-процессы» в значительной мере определяется направлением «клиенты», идентифицирует основные процессы, которые подлежат усовершенствованию и развитию с целью увеличения конкурентных преимуществ [4, с. 309]. Эффективность бизнес-процессов определяет ценность предложения предприятия, от которой зависит количество привлеченных клиентов и конечный финансовый результат. Приблизительный перечень критериев эффективности в рамках направления «внутренние бизнес-процессы» указан на рис. 5.

Направление «обучение и развитие» отражает наиболее важные элементы культуры, технологии и навыков персонала предприятия, которые необходимы для достижения некоторого уровня внутренних процессов [4, с. 309]. В рамках этого направления возможно сформулировать приблизительный перечень критериев эффективности, который указан на рис. 6.

Большой практический интерес составляет определение составляющих сбалансированной

– Средние расходы на операцию	– Период безубыточности
– Расходы на исследование и разработки	– Постоянное совершенствование
– Уровень использования рабочей силы	– Внутренняя норма прибыльности новых проектов
– Наличие базы данных о клиентах	– Точность планирования
– Точность прогнозирования	– Периодичность длительности цикла планирования
– Количество позитивных отзывов в прессе	

Рис. 5 — Примерный перечень критериев эффективности направления «внутренние бизнес-процессы» [5, с. 131]

– Процент работников, имеющих научную степень	– Продуктивность труда
– Количество работников, которые имеют несколько специальностей	– Оценка распространения информации внутри предприятия
– Текучесть кадров	– Количество разработанных систем показателей
– Планирование и распространение информации	– Количество часов на обучение
– Количество нарушений этики	– Достижение личных целей

Рис. 6 — Приблизительный перечень критериев эффективности направления «обучение и развитие» [5, с. 136]

системы показателей оценки финансового потенциала предприятия, набор которых регламентирован в функциональном стандарте сбалансированной системы показателей. Согласно стандарту, на каждом конкретном предприятии должны быть обозначены шесть составляющих систем [6, с. 1–5].

1. Финансовые измерения. Измерения в системе оценки финансового потенциала являются ключевым элементом сбалансированности финансовой и общей стратегии, который отображает взгляд некоторой группы заинтересованных людей. То есть финансовые измерения фактически определяют субъектов, интересы которых необходимо учитывать во время реализации финансовой и общей стратегии.

2. Финансовые задания — это составляющие элементы финансовой стратегии, которые сформированы с учетом общей стратегии предприятия. Можно сказать, что финансовые задания определяют, как финансовая стратегия будет трансформирована на операционный уровень. Финансовые задания отображают финансовые цели, которые ставят перед собой субъекты, так как их достижение поможет в реализации стратегии предприятия.

3. Показатели — счетные индикаторы, которые отображают процесс исполнения финансовых заданий. Показатели фактически определяют форму, в которой будут реализованы финансовые задания.

4. Целевые финансовые значения — это желательные числовые значения для каждого из показателей, которые характеризуют финансовый потенциал предприятия. Определение финансовой цели формирует точные метрические значения, которые должны иметь показатели при достижении целей финансовой стратегии.

5. Причинно-следственные связи. Все финансовые задания должны быть связаны между собой на основе логической цепочки, построенной по принципу «если…., значит…». Совокупность финансовых заданий и связей между ними формируют карту финансовой стратегии предприятия.

6. Стратегические инициативы представляют собой действия и программы действий по реализации финансовой стратегии, то есть элементы политики бюджетирования, которые позволяют реализовать финансовую стратегию через достижение поставленных финансовых заданий. Стратегические инициативы осуществляют необходимую связь между целями финансовой стратегии предприятия и оперативными заданиями.

Надо заметить, что формирование тех или иных стратегий по направлениям сбалансированной системы показателей не противоречит классическому подходу в стратегическом менеджменте. Если говорить о самом процессе формулирования стратегии, то здесь сбалансированная система показателей не вносит практически ничего нового. Тот же SWOT-анализ (матрица с разделами: Strength — сильные стороны, Weakness — слабые стороны, Opportunity — возможности, Threat — угрозы) или PEST-анализ (матрица с разделами: Politics — политика, Economics — эко-

номика, Society — общество, Technology — технология) будут предшествовать формулированию продуктовой стратегии (стратегия по направлению «клиенты»), а для анализа привлекательности бизнеса можно использовать, например, хорошо известную матрицу Бостонской консультативной группы «рост — для рынка». Главное и принципиально новое, что привнесла сбалансированная система показателей, — это карта стратегий и сбалансированные счетные карты.

Однако относительно новизны карты стратегий также возникают сомнения. Авторы утверждают, что сбалансированная система показателей позволяет связать стратегии воедино, охватить основные направления развития предприятия и увидеть причинно-следственные связи между ними, удовлетворить требования всех заинтересованных сторон. Но о необходимости применения в управленческих целях как монетарных, так и немонетарных показателей, которые увязывали бы воедино все аспекты деятельности организации, интересы важных для нее субъектов, говорят уже давно специалисты в области менеджмента.

Внешнее окружение организации, по М. Х. Мескону и др. [3, с. 345], состоит из потребителей, конкурентов, государственных органов, профсоюзов, поставщиков. Каждый из этих субъектов активен. Организация вынуждена взаимодействовать с ними, и, следовательно, необходимо учитывать их влияние.

О важности выявления и учета требований и нужд потребителей для успешной деятельности организации заговорили уже в середине XX в., когда наметилось перенасыщение товарных рынков. Уже нельзя было рассматривать потребителей как однородную «массу» людей с одинаковыми взглядами и запросами. На первый план стала выдвигаться проблема индивидуализации потребностей имеющихся и потенциальных клиентов [2, с. 188–189].

В стандартах ИСО серии 9000:2000 также отражена идея необходимости учета требований и интересов всех заинтересованных сторон, а именно: потребителей, работников, владельцев, поставщиков, партнеров, общества в целом.

Таким образом, логичность и структурированность сбалансированной системы показателей создает идеальную модель оценки финансового потенциала предприятия, что позволяет применять ее как для финансовых целей предприятия, так и в условиях линейных подразделений.

Выводы

Следовательно, финансовый потенциал — важнейшая характеристика эффективности финансово-хозяйственной деятельности и надежности предприятия. Он определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловых отношениях, является основой эффективной реализации финансовых интересов участников хозяйственной деятельности.

Под оценкой финансового потенциала предприятия нужно понимать определение величины финансовых ресурсов и возможностей, которыми владеет и распоряжается предприятие, и экономический результат их эффективного использования. Оценка и диагностика финансового потенциала предприятия должна быть комплексной, охватывать все внутрифирменные процессы на предприятии. Учет внешних и внутренних факторов формирования и развития является важнейшим аспектом оценки финансового потенциала предприятия, так как дает возможность определить, насколько эффективно работает предприятие и достигаются ли поставленные цели, как изменения и усовершенствования в процессе управления влияют на полноту использования финансового потенциала предприятия, его эффективность.

Литература

1. Гольдштейн, Г. Я. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Г. Я. Гольдштейн. — 2-е изд., доп. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – С. 25.

2. Основы маркетинга : Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ. — 2-е европ. изд. — М.; СПб.; К. : Изд. дом «Вильямс», 2002. — 944 с.

3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента : М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : Дело, 1992. — 700 с.

4. Нивен, П. Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / П. Н. Нивен; пер с англ. под ред. О. Б. Максимовой. — Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. — 336 с.

5. Нивен, П. Р. Сбалансированная система показателей : шаг за шагом (максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов) / П. Н. Нивен; пер с англ. /. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. — 336 с.

6. Привольнев, Д. Сбалансированная система показателей : очередная панацея или рабочий инструмент топ-менеджера / Д. Привольнев. — СПб. : ИМИСП, 2005. — С. 1–5.

7. Сухарев, П. М. Системный подход к определению сущности финансового потенциала предприятия / П. М. Сухарев, О. О. Батлукова // Торговля и рынок Украины : темат. сб. науч. р. — Донецк : ДонДУЕТ, 2005. — Изд. 19, т. 2. — С. 110–115.

Материал поступил в редакцию 10.02.2013

Анализ факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия

Ястремская Елена Николаевна,
профессор, доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия
Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

Геращенко Инна Николаевна,
аспирант кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия
Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина)

В данной статье проанализированы факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, и представлена их классификация. Представлена общая схема существующих подходов к классификации факторов, на которой факторы классифицированы по следующим признакам: отношение к системе, сфера происхождения, характер фактора, длительность действий, степень взаимообусловленности, степень пользования, роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия, место формирования, источники создания и возможность имитации, сфера проявления, характер проявления, характер воздействия, роль в обеспечении конкурентоспособности. На основании этого, разработана новая классификация факторов конкурентоспособности предприятия.

The paper analyzes the factors affecting the level of the company competitiveness and provides its classification. The general scheme of existing approaches to the factors classification according to: the relation to the system, the sphere of origin, the factor's nature, the duration of action, the degree of interdependence, the extent of use, the role in ensuring the competitiveness of the company, the place of formation, the source of creation and the ability to simulate, the sphere of manifestation, the nature of manifestation, the nature of impact, the role in ensuring competitiveness. Based on this, a new classification of factors of the enterprise competitiveness was elaborated.

Введение

Переход Украины от командно-административной системы управления к рыночной экономике вызвал негативные тенденции в деятельности предприятий, снижение их конкурентоспособности. Современный этап развития экономики Украины характеризуется спадом производства, потерей традиционных рынков сбыта, деградацией структуры хозяйства предприятий.

Проблеме конкурентоспособности предприятия посвящены работы Г. Л. Азоевой [1], Н. А. Власовой [2], З. В. Герасимчука [3], Т. Коно [4], Н. Н. Лобанова [5], М. Портера [6], В. Урукова [7], Р. А. Фатхудинова [8], А. П. Челенкова [9] и других авторов. Однако, несмотря на большой научный интерес к управлению конкурентоспособностью предприятия и достаточно большое количество публикаций по данной теме, многие ее аспекты в полной мере не раскрыты.

Целью данной работы является анализ факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия. Прежде чем рассматривать факторы конкурентоспособности, определим, что означает термин «фактор». Фактор — это движущая сила или причина любого процесса или явления, определяющая его характер или отдельные черты. Отсюда следует, что факторами конкурентоспособности являются те или иные причины, которые частично влияют на уровень и характер конкурентоспособности предприятия или полностью определяют его [1; 3].

При исследовании конкурентоспособности предприятий следует учесть наличие большого количества факторов, способствующих эффективности функционирования организации или ослабляющих ее. Ученые выделяют огромное количество факторов, влияющих на процесс формирования конкурентоспособности предприятия,

отличающихся по своей природе, характеру воздействия. Исследовать всю совокупность факторов фактически невозможно, поэтому необходимо сосредоточить внимание на те, которые наиболее существенно влияют на результативность промышленного предприятия.

Общая схема подходов к классификации факторов конкурентоспособности предприятия представлена на рис. 1, а сами подходы — в табл. 1.

Однако надо иметь в виду, что данная схема классификации факторов имеет относительный характер: одни и те же факторы в зависимости от цели исследования и соответствующих классификационных признаков могут быть отнесены к разным классам. На основании этого мы разработали свою классификацию факторов конкурентоспособности предприятия, которые представлены на рис. 2.

В зависимости от места возникновения (по отношению к предприятию) факторы, влияющие на конкурентоспособность, подразделяются на внутренние (факторы внутренней среды предприятия) и внешние (факторы внешней среды функционирования предприятия).

Возникновение и интенсивность проявления факторов напрямую зависит от деятельности предприятия, состояния его ресурсной базы, характера организации системы стратегического управления, системы общего менеджмента и т. д. То есть эти факторы характеризуют условия внутренней среды предприятия и с точки зрения его конкурентоспособности, а также возможность и эффективность адаптации предприятия к условиям внешней среды. Именно эта группа факторов является наиболее значимой для обеспечения устойчивых конкурентных позиций предприятия, поскольку эти факторы являются объектом активного воздействия со стороны самого предприятия [9].

Возникновение и интенсивность проявления внешних факторов не зависит от деятельности предприятия и обусловливается состоянием внешней среды. Факторы внешней среды крайне неоднородны по источникам своего происхождения, поскольку выступают проявлением систем разного уровня, и делятся, в свою очередь, по крайней мере на три группы:

– отраслевые, т. е. те, которые определяются функционированием отрасли как системы (к ним относят механизмы внутриотраслевого регулирования, методы и уровень внутриотраслевой конкуренции, состояние спроса и т. п.);

– макроэкономические. Есть факторы, отражающие условия функционирования национальных экономик (к ним относят общехозяйственную конъюнктуру, состояние и динамику платежеспособного спроса, механизмы государственного регулирования экономики, наличие и уровень развития рыночной инфраструктуры и т. п.);

– факторы мировой экономики (к ним относят конъюнктуру мировых рынков, международное разделение труда, динамику валютных курсов, международные соглашения в сфере внешней торговли и т. п.).

В зависимости от сферы происхождения факторы, влияющие на конкурентоспособность, подразделяются на научно-технические, организационно-экономические, социальные, экологические, политические.

Научно-технические факторы отражают состояние и динамику научно-технического прогресса, уровень техники и технологии, производительность и надежность оборудования, гибкость производственных процессов и т. п. [3].

Организационно-экономические факторы отображают, с одной стороны, стадию цикла развития экономики, развитие интеграционных процессов в экономическом, общехозяйственные и отраслевую конъюнктуру, методы и механизмы регулирования хозяйственной деятельности на уровне государства, регионов и отраслей. С другой стороны, эти факторы характеризуют структуру и эффективность системы управления предприятия, уровень организации его маркетинговой и финансово-экономической деятельности, характер организации производственных процессов и организации труда, степень эффективности созданных на предприятии систем прогнозирования, стратегического и текущего планирования, мониторинга и оперативного регулирования и т. п.

Социальные факторы отражают состояние и динамику социальных процессов, происходящих на макро- и микроуровнях. Влияние этой группы факторов на конкурентоспособность предприятия является двусторонним: с одной стороны, они оказывают существенное влияние на уровень, динамику и специфические особенности спроса на каждом конкретном рынке, а значит, в какой-то мере влияют на конкурентоспособность продукции, производимой тем или иным предприятием, с другой стороны, эти факторы в определенной степени отражаются на уровне эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия [5–7].

Экологические факторы характеризуют взаимосвязь производственно-экономической деятельности предприятия с состоянием окружаю-

Таблица 1 — Существующие подходы к классификации факторов

Классификационный признак	Классы факторов	М. Портер [2]	Г. Л. Азоев [3]	А. П. Членков [4]	Р. А. Фатхутдинов [5]	Т. Коно [6]	Н. О. Власова, В. А. Гросул, Ю. Є. Чирва [7]	М. М. Лобанов, Ю. М. Осипов [8]	Количество совпадающих
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Отношение к системе	внутренние	+	+	+	+	+	+	+	7
	внешние	+	+	+	+	+	+	+	7
Сфера происхождения	научно-технические	+	+	+	+	+	+	+	7
	организационно-экономические	+		+		+	+	+	5
	социальные	+	+	+	+	+	+	+	7
	экономический эффект		+		+				2
	экологические	+	+	+	+	+	+	+	7
	политические	+		+		+	+	+	5
Характер фактора	общие					+	+	+	3
	специфические			+		+	+	+	4
	индивидуальные			+		+	+	+	4
Длительность действий	постоянные	+		+		+	+	+	5
	временные	+		+		+	+	+	5
	стратегические преимущества		+		+				2
	тактические преимущества		+		+				2
Степень взаимообусловленности	независимые					+	+	+	3
	производные					+	+	+	3
Степень пользования	стимулирующие	+		+		+	+	+	5
	дестимулирующие	+		+		+	+	+	5
Роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия	основные			+		+	+	+	4
	второстепенные			+		+	+	+	4
Место формирования	на рабочем месте		+		+				2
	в отдельном подразделении		+		+				2
	в организации в целом		+		+				2
Источники создания и возможность имитации	конкурентные преимущества «низкого уровня»		+		+				2
	конкурентные преимущества «высокого уровня»		+		+				2
	конкурентные преимущества «самого высокого уровня»		+		+				2
Сфера проявления	поставки		+		+				2
	НИОКР		+		+				2
	производства		+		+				2
	реализации		+		+				2
	сервиса и эксплуатации		+		+				2
По характеру проявления	циклические	+							1
	нециклические	+							1
По характеру воздействия	целенаправленные	+							1
	случайные	+							1
По роли в обеспечении конкурентоспособности	главные	+							1
	основные	+							1
	вспомогательные	+							1

Рис. 1 — Общая схема существующих подходов к классификации факторов (составлено автором на основе [1; 2; 4; 5; 6; 8; 9])

Рис. 2 — Классификация факторов конкурентоспособности предприятия (авторская разработка)

щей среды. К этой группе факторов следует отнести требования экологического законодательства, расходы, возникающие в связи с утилизацией отходов производства, расходы на содержание и эксплуатацию природоохранных сооружений.

Политические факторы оказывают существенное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия, наиболее ярко проявляется при реализации продукции предприятия на внешних рынках или при приобретении импортных ресурсов. Как главные политические факторы конкурентоспособности можно выделить в первую очередь общеполитический климат и состояние развития международных отношений, политики зарубежных стран о социально-экономических и политических преобразований в Украине, военно-политические конфликты в отдельных регионах мира и т. д.

Как видно из приведенных характеристик и примеров, все перечисленные группы факторов, за исключением политических, включающие в себя как эндогенные, так и экзогенные факторы, имеют однозначно внешний характер происхождения по отношению к предприятию, из-за чего возможность прямого влияния на них со стороны предприятия полностью отсутствует.

В зависимости от своего характера факторы, влияющие на конкурентоспособность, подразделяются на общие, специфические и индивидуальные. Общие факторы оказывают влияние на конкурентоспособность всех предприятий без исключения; специфические факторы — это те, факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятий определенной отрасли, или определенного региона, или действующих на конкретном рынке; действие инди-

видуальных факторов обусловливает изменения конкурентоспособности отдельного предприятия.

В зависимости от продолжительности действия факторы, влияющие на конкурентоспособность, делятся на постоянные и временные. Постоянные факторы определяют общий уровень конкурентоспособности предприятия; временные — изменяют этот уровень вследствие тех или иных событий.

Подавляющее большинство факторов конкурентоспособности предприятия имеет постоянный характер, поскольку период функционирования самого предприятия и период их действия являются сопоставимыми.

Количество факторов временного воздействия является относительно небольшим, они, как правило, связаны с изменениями в потребительском спросе (например, под влиянием моды) или определяются сезонными особенностями производства (например, добыча первичного сырья, агропромышленное производство). Кроме того, к факторам временного воздействия относятся случайные факторы, возникновение которых достаточно трудно или вообще невозможно прогнозировать (землетрясение, наводнение, пожар или авария на производстве).

В зависимости от степени взаимообусловленности факторы, влияющие на конкурентоспособность, делятся на независимые (первичные) и производные (вторичные). Независимые (первичные) факторы сами по себе являются следствием определенных событий или тенденций, в то время как производные (вторичные) представляют собой косвенный результат действия первичных факторов. С точки зрения управления конкурентоспособностью предприятия необходимо воздействовать именно на первичные факторы, в то же время при этом следует учитывать вероятные изменения производных.

В зависимости от степени полезности факторы, влияющие на конкурентоспособность, подразделяются на стимулирующие — факторы, способствующие усилению конкурентных позиций и стимулирующие рост конкурентоспособности предприятия, и дестимулирующие — факторы, оказывающие негативное влияние на конкурентные позиции предприятия и сдерживающие процесс роста его конкурентоспособности.

В зависимости от роли факторов в обеспечении конкурентоспособности предприятия они подразделяются на основные и второстепенные. Влияние основных факторов на уровень конкурентоспособности является определяющим, именно они являются решающими в обеспечении реализации стратегических целей и подчиненных им основных задач предприятия. Влияние второстепенных факторов на уровень конкурентоспособности не является определяющим — фактически они лишь создают условия для нормального функционирования предприятия.

Факторы формирования конкурентоспособности предприятия действуют не изолированно, каждый сам по себе, а системно, что усугубляет последствия действия каждого отдельно взятого фактора.

Таким образом, можно сделать вывод, что для эффективного функционирования предприятия, повышения его конкурентоспособности на рынке очень важно учитывать влияния факторов внешней среды, а также умение рационально использовать его положительные аспекты и своевременно реагировать на негативные тенденции его развития.

Литература

1. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. Л. Черенков. — М. : «Типография “НОВОСТИ”», 2000. — 256 с.

2. Власова, Н. О. Діагностика фінансової кризи підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, В. А. Гросул, Ю. Є. Чирва. — Х. : ХДУХТ, 2007. — 209 с.

3. Герасимчук, З. В., Виробничий потенціал регіону : методика оцінки та механізми нарощення : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. — Луцьк : ЛДТУ, 2003. — 242 с.

4. Коно, Т. Стратегия и структура японских предприятий / пер. с англ. — М. : Прогресс, 1987. – 384 с.

5. Лобанов, М. М. Основные принципы оценки конкурентоспособности продукции / М. М. Лобанов, Ю. М. Осипов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 6. — С. 67–68.

6. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.

7. Уруков, В. Правовая основа обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий // Хозяйство и право. — 1999. — № 8. — С. 86–91.

8. Фатхудинов, Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

9. Челенков, А. П. Конкурентные преимущества фирмы. — М. : «Типография “Новости”», 2000. — 256 с.

Материал поступил в редакцию 10.01.2013

Философские основы русского национального социализма

Акулов Валентин Леонидович,
доктор философских наук, профессор (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется идеология русского национального социализма, ее субъективная мотивация и объективные основания.

The article analyzes the ideology of the Russian national socialism, its subjective motivation and objective basis.

Факт, многократно засвидетельствованный историей, отраженный в императиве науки: будучи частью природы, человек не может творить историю по своему собственному произволу, исходя из своих субъективных интересов, желаний и предпочтений. Его деятельность продуктивна и эффективна лишь в том случае, если она сообразуется с объективными законами самого бытия. Поэтому любая идеология как субъективно выражающая взгляды, ценности и ценностные ориентации социальных общностей должна иметь объективную основу, т. е. соответствовать имманентной логике самого исторического процесса. Проще говоря, должна носить научный характер. Несоблюдение этого необходимого условия превращает идеологию в утопию, попытки реализации которой могут иметь, в лучшем случае, нулевой результат, в худшем — разрушение общества.

Почему мировая социалистическая система, казалось бы, уже прочно утвердившаяся в мире и двигавшаяся к своему триумфу, потерпела в конечном счете фиаско? Тут можно было бы назвать тысячу причин, и каждая из них имела бы свой смысл, свое ratio. Однако если не порхать мотыльком по поверхности явлений, а заглянуть в суть дела, тут же обнаружится: глубинная причина заключалась в том, что идеология социализма в том ее содержании, какое придали ей Маркс и, в особенности, «творчески развил» Ленин, во многом оказалась противоречащей законам мирового общественного развития. Тот же результат будет иметь и идеология глобализации, настырно навязываемая человечеству «мировой закулисой» (Ильин). Ибо, при всем их очевидном различии, по большому счету, это даже не две доктрины, а две ипостаси одной и той же доктрины, страдающие одним и тем же органическим пороком: стремлением подогнать человечество под одну колодку. Однако природа не любит не только «пустоты», она не любит и единообразия. И никакие «саммиты», никакой «интернационал» и никакое «мировое правительство» не в состоянии ничего здесь изменить. Это не только теоретический концепт, но и эмпирический факт. Скажем, один человек тождественен другому человеку — и тот, и другой принадлежат к одному и тому же биологическому виду. Но попробуйте обнаружить двух абсолютно одинаковых людей.

Французский мыслитель Рене Декарт как-то заметил, что уровень философской культуры есть свидетельство цивилизованности общества. И никакого преувеличения тут нет. Особая роль философии в жизнедеятельности общества определяется самим предметом ее исследования как науки, а следовательно, ее содержанием и теми функциями, которые она выполняет в системе научного знания, в реальном процессе общественного развития.

Человеческая деятельность как способ существования общества, как средство реализации человеческой истории имеет свою внутреннюю логику. Она, деятельность, во-первых, должна иметь четко осознаваемую цель, ибо как таковая не несет цели в себе, не является самоцелью, деятельностью ради самой деятельности. Во-вторых, должна иметь в наличии необходимые средства, ведущие к ее реализации. Если эти средства окажутся неадекватными, цель останется не реализованной.

Как особая наука философия призвана дать цельную картину мира, определить место человека в этом мире и тем сориентировать его поведение в нем. То есть, в отличие от других наук, имеющими дело с различными частями (сторонами, аспектами) бытия, философия имеет своим предметом бытие как таковое, бытие как единое

целое, всеобщие закономерности, которым оно подчинено в своем существовании и развитии. Поскольку же для решения этой задачи требуется соответствующий логический инструментарий, то отсюда и другая задача философии, органически вытекающая из первой: вооружить человека искомым инструментарием. Решение этих задач и реализуется в функциях философии — мировоззренческой и общеметодологической (логической).

Откуда же берет философия тот логический инструментарий, с помощью которого она осмысливает мир и исследует его законы? Да и нужно ли его еще откуда-то «брать»? Разве каждый не «сам с усами» и разве не у каждого «ума палата»? Разве человек не рождается с уже готовой способностью мыслить? Конечно, любой человек обладает мышлением. Вопрос лишь в том, каким мышлением он обладает и откуда эта способность взялась? Увы, она не дана человеку априори, не заложена в нем изначально. Мышление человека — продукт длительного исторического развития. Никакими своими собственными, присущими только ему, законами мышление не обладает. Законы, по которым мы мыслим, это законы бытия, которые мы, познав, превратили в законы нашего мышления. То есть мы «умны» в той мере, в какой познали законы бытия, и «глупы» в той мере, в какой не познали их. Поэтому отношение между законами бытия и мышления носит противоречивый характер — они и тождественны, и различны, совпадают и не совпадают. Разрешение и постоянное воспроизведение этого противоречия и есть глубинный источник нашего познания. Но это как раз и означает, что искусство мыслить — это великое искусство, которому необходимо учиться.

В мою задачу не входит развивать здесь эту тему. И обращаюсь я к ней только лишь потому, что эти элементарные, апробированные многовековой историей развития философии истины оказываются неподъемны для современного философского постмодернизма. Возьмите любой вышедший в последние десятилетия учебник по философии и вы прочтете: философия в ее классической форме безнадежно устарела, ее предмет радикально изменился и задачей является отныне «рефлектирование над основаниями культуры». Как, с помощью какого логического инструментария эти нанофилософы намерены «рефлектировать над культурой» — такого вопроса им даже в голову не приходит. Стоит ли после этого удивляться, что философия выродилась в претенциозное пустозвонство, в продуцирование «симулякров», терминологических пустышек, лишенных какого бы то ни было реального содержания. Зато этот дремучий непрофессионализм, отсутствие элементарной философской культуры с лихвой компенсируются лавинообразным потоком докторов и кандидатов философских наук, которые по своей численности уже превзошли количество Народных артистов России и скоро превзойдут количество эстрадных коптильников. Как пример. Философия, уверяют нас, не наука. Но если это так, если философия не наука, то на каком основании ты, мыслитель, напялил на себя степень доктора философских наук? Такая вот высокоученая шизофрения. Так называемое «экспертное сообщество» под стать нынешним постмодернистским «мудрецам». Я как-то уже писал, что не смотрю ни Жванецкого, ни Хазанова — пошло, плоско, пресно, как еврейская маца. Зато не упускаю случая посмотреть посиделки «экспертов», организуемых телевизионными каналами по случаю тех или иных политических событий. Сколько неподдельного, живого юмора!

Оставим, однако, наших баранов и обратимся к означенной теме. Как было сказано, идеология — это система взглядов, ценностей и ценностных ориентаций, выражающих фундаментальные, стратегические интересы социальных общностей: наций, сословий, классов и т. д. По своей мотивации идеология носит, таким образом, субъективный характер. И этот ее субъективный характер очевиден. Каждая социальная группа имеет свои интересы, свои потребности, которые пытается обосновать, отстоять и реализовать. Имеет свою мотивацию и русский национальный социализм. Есть русская нация и есть ее национальные интересы. Есть люди, принадлежащие к этой нации, стремящиеся сохранить свою национальную идентичность, создав условия для сохранения и процветания нации, частью которой они являются. Люди, для которых нация есть высшая ценность. Все это совершенно естественно.

Однако одной только субъективной мотивации совершенно недостаточно. Вопрос заключается в том, можно ли и как реализовать эти идеологические установки. Имеются ли к тому объективные основания? Иными словами, соответствуют ли они объективным тенденциям мирового процесса или противоречат им? Только ли это «состояние души» или жизненная необходимость? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо, видимо, обратиться к самим этим объективным тенденциям.

Современный политический бомонд и обслуживающая его интеллектуальная жакерия уверяют, что особенностью современного развития является глобализация мира, несовместимая с

архаическим национализмом. Давайте все-таки уточним понятия. Что мыслится под глобализацией? Если под глобализацией понимать процесс консолидации мирового сообщества, детерминированный развитием науки и техники, усложнением системы общественных взаимосвязей — экономических, политических, духовных, то это вовсе не особенность современного этапа мирового развития. Человечество движется по этому пути на протяжении всей своей истории. В этом своем содержании идея глобализации, таким образом, ничего нового в себе не содержит. Коробейники идеологии глобализации просто плохо знают историю. Отсюда, однако, не следует, что что-то другое они знают лучше.

Все дело в том, однако, что ее адепты вкладывают в идею глобализации иной смысл. Под глобализацией они понимают в сущности унификацию. Унификацию в экономике, политике, культуре. В такой трактовке идеология глобализации не только антинаучна, т. е. противоречит объективным законам бытия, но и глубоко реакционна политически. Ибо отражает не реальный исторический процесс, а всего лишь шкурные интересы мирового спекулятивно-ростовщического кагала, пытающегося диктовать миру свои нормы поведения. Путь унификации человечества — это путь, ведущий человечество к деградации, дорога в небытие. Социальная энтропия так же противоестественна, как и энтропия в природе. Она лишает систему внутреннего источника развития и тем обрекает на смерть.

Факты свидетельствуют, что современная цивилизация развивается во взаимодействии двух противоречивых тенденций — глобализации и национализации. Для философского мышления удивительного в том ничего нет. Мир вообще существует в форме противоречия всеобщего и единичного. Да, мир един и подчинен всеобщим, универсальным законам. Но это тождество не абстрактное, как мыслит его себе формальная логика, а конкретное, диалектическое, включающее как необходимую свою сторону различие. Мир един, ибо нет в этом мире ничего, кроме материи. Но в то же время и бесконечно многообразен, ибо материя существует не иначе, как в многообразии различных материальных систем. Говоря философским языком, мир есть тождество многообразия и многообразие тождества. Социальный мир как часть мира природы подчинен этой же закономерности. Мировое сообщество — это не логическая абстракция, это реальность. Но эта реальность — не некое подобие Соляриса Станислава Лема. Она структурирована на различные человеческие общности и только в такой форме существует и может существовать. Указанные две тенденции и являют собой частный случай этой общей закономерности. История человечества дает тому неопровержимые доказательства. Мне нет необходимости приводить аргументы — каждый при желании может привести их сколько угодно.

Впрочем, для этого совсем не обязательно совершать экскурсии в историю. Не менее доказательна современность. Сколько интеллектуального пороху было истрачено, сколько усилий приложено, чтобы убедить человечество в благодатности «общечеловеческих ценностей», «демократических стандартов» и прочей мышеяди. И каков результат? А никакой. Ну не желает человечество облекаться в униформу. Подлинный бум национализма переживает Латинская Америка. Растет и крепнет национализм в Африке и Азии. Идея мультикультурности приказала долго жить. Каждый народ стремится обустроить свой государственный дом по-своему, в соответствии со своими интересами и национальными традициями. Даже уже сколоченный единый европейский дурдом, куда М. Горбачев приглашал нас поселиться, расползается по швам. Президент Чехии недавно вполне «политкорректно» дал понять, что его страна не намерена во имя Евросоюза жертвовать своим национально-государственным суверенитетом. Можно ли сомневаться, что президент Чехии не останется в одиночестве? Но если даже чиновники заговорили языком националистов, то что думает по этому поводу народ, который оные чиновники давно разучились о чем-либо спрашивать? И чем может обернуться попытка насильственно глобализовать мир в той форме, в какой желали бы это сделать мудрецы из Римского и Бильдербергского клубов, Трехсторонней комиссии и прочих мондиалистских гадюшников? Еще раз оговорюсь, что речь веду не о глобализации как таковой, от которой человечеству никуда не деться. Речь о той форме, которую сшили для нее портняжки из спекулятивно-ростовщических контор.

Нужно быть интеллектуально глухим и политически незрячим, чтобы не видеть очевидного: национализм — течение отнюдь не маргинальное, обретающееся где-то на задворках общественного сознания и реальной политики, каковым его желали бы представить «общечеловеки», а идеология (и политическое течение), субъективно отражающее одну из сторон (тенденций) объективного мирового исторического процесса. В этом своем качестве он не менее закономерен и эвристически плодотворен, нежели глобализм. Для первого случая для меня этого вполне достаточно. В какой форме реализует себя в мире эта диалек-

тика национального и интернационального, сказать не берусь — я не Кассандра, не Нострадамус и даже не уличная цыганка. Да и интересует меня не национализм вообще, а русский национал-социализм.

И в этой связи мне вновь придется возвратиться к марксизму. Не только потому, что как социалистические идеологии они имеют много общего. Не только потому, что, как я уже писал, ничего лучшего по глубине теоретического осмысления социальной реальности общественная наука предложить пока не смогла и, следовательно, задача национал-социализма заключается не в том, чтобы отбросить марксизм, а чтобы, как сказал бы Гегель, «снять» его, т. е сохранить все ценное, что в нем содержится. Причина в другом: по поводу марксизма говорится и пишется много такого, что к марксизму не имеет ни малейшего отношения. Например, можно прочесть: «*Является ли национал-социализм разновидностью марксистского, коммунистического? Нет. Поскольку при коммунистической форме распределения любой бездельник оказывается в привилегированном положении*» [2]. Позволительно было бы спросить автора: у какого Маркса он все это вычитал? Карл Маркс ничего подобного не писал и писать не мог. Основной экономический принцип социализма сформулирован им так: «От каждого по способности, каждому по труду». И этот принцип не только совместим с русским национал-социализмом, это и его собственный экономический принцип. Автор, видимо, имеет в виду ту практику, которая существовала в СССР, в особенности — в послесталинские времена. Но причем тут Маркс? Претензии не по адресу.

Дальше — больше. Автор предлагает ликвидировать классовую борьбу и, сохраняя «крупный бизнес», поставить его «на службу нации». И вновь вопрос: как умудряется он удерживать в голове два взаимоисключающие друг друга положения: уничтожение классовой борьбы и сохранение «крупного бизнеса»? Заставить «крупный бизнес» работать на нацию — из области фантастики. Крупный бизнес ориентирован на прибыль. Он пойдет туда, где норма прибыли выше. И плевать ему на нацию и национальные интересы. Документально засвидетельствовано: во время Первой мировой войны «крупный бизнес» стран Антанты окольным путем, через нейтралов, снабжал Германию стратегическими материалами, необходимыми ей для производства оружия. То есть был соучастником убийства собственных граждан. Автор может этого не знать. Но кинофильм «Семнадцать мгновений весны» он, конечно, смотрел. Обратил ли внимание на реплику Вилли Шварцкопфа, что немецкие фирмы даже во время войны не прерывали сотрудничества с некоторыми фирмами антигитлеровской коалиции? Оберфюрер Шварцкопф говорил сущую правду. Российской прокуратуре следовало бы давно заинтересоваться, какую роль сыграли наши «эффективные собственники» в деле вооружения чеченских боевиков. Не на полях же боевых действий они обзаводились оружием. Но это, конечно, более обременительно, чем отлавливать «русских фашистов».

Бизнес, поскольку он ориентирован на прибыль и только прибыль, космополитичен по самой своей сути. Во имя прибыли он пойдет на все, не исключая торговлю национальными интересами. Иным он быть просто не может. И, как гласит народная мудрость, черного кобеля не отмоешь до бела. Над автором, видимо, довлеет опыт немецкого национал-социализма (гитлеризма). Однако давно и не мной было замечено, что в немецком национал-социализме, кроме названия, социалистического по сути мало что было. Эта была жестко организованная система, созданная для ведения войны. Да, Гитлер заставил «крупный бизнес» работать на нацию. Но то же самое сделали Черчилль в Великобритании и Рузвельт в США, хотя не о каком национал-социализме они не говорили и не мечтали.

Русский национал-социализм действительно не является разновидностью марксистского. Это разные формы социализма, в чем-то тождественные, в чем-то принципиально несовместимые. В этом «чем-то» и все дело. Что объединяет русский национал-социализм с марксизмом? Прежде всего, научный подход к идеологии социализма. Русский национал-социализм всецело разделяет вывод Маркса, что социализм «не выдумка мечтателей», а закономерная ступень в развитии общества, детерминированная объективной логикой материального производства. В рамках сложившейся при капитализме системы экономических отношений производство далее развиваться не может, а, следовательно, ставит под угрозу само существование человеческой цивилизации. Экономика капитализма служит ныне не целям создания материальных условий жизни общества, а целям извлечения прибыли любой ценой, не считаясь ни с какими цивилизационными издержками. Достаточно сослаться на то, как капиталистический мир реагирует на вполне реальную экологическую катастрофу, которую ожидает наша планета. Думаю, факты мне приводить не надо — они и на виду, и на слуху. Поэтому замена частной собственности на средства производства общественной является объективной не-

обходимостью. В прежней форме экономическая система не только антигуманна, не только неэффективна, она просто разрушительна. Экономика из реальной превратилась во многом в виртуальную, вращающуюся в порочном кругу финансовых спекуляций. Глобальный кризис, терзающий экономику современного капитализма, бесполезность лекарств, предлагаемых «мировыми лидерами» для ее лечения, — нужны ли еще какие-то иные тому доказательства?

Именно поэтому идеология русского национализма — это идеология социалистическая. Вне организации экономики на принципах социализма сохранить Россию и русский народ уже невозможно. Таково его credo. Но здесь, видимо, необходимо внести ясность в ряд вопросов, вызывающих разногласия. Некоторые русские националисты весьма болезненно воспринимают идею ликвидации классов и фатальность борьбы между ними при их сохранении. Что тут сказать? Не смешивают ли они классовую структуру общества с общественной структуризацией? Структуризация общества связана с разделением труда и «ликвидировать» ее невозможно в принципе. Иное дело классовое деление общества. Оно связано не просто с разделением труда. Каков сущностный признак, лежащий в основе разделения общества на классы? Таковым является, согласно марксизму, отношение к средствам производства — является ли человек частным собственником или нет. Это верно, но этого недостаточно. Вопрос еще и в том, как, для какой цели человек эту собственность использует. Сплошь и рядом слышим: собственник — трудяга, тратит много умственной и физической энергии, поэтому его деятельность эффективна. Но ведь дело не только в физических и умственных затратах как таковых. Вор-медвежатник, вскрывая сейф, видимо, тоже обливается потом. Назовем ли мы его трудоголиком? Когда мы говорим о труде, имеется в виду общественно необходимый труд, труд как условие существования общества. Труд капиталиста направлен на извлечение прибыли. Она является источником его личного обогащения за счет эксплуатации чужого труда. И не только отдельного человека, но и общества в целом. Разве собственность нынешних российских олигархов не есть овеществленный труд старших поколений?

Если бы, владея собственностью, капиталист оплачивал труд рабочего эквивалентно создаваемой им стоимости, никаким эксплуататором он не был бы. Поэтому русский национал-социализм ликвидирует частную собственность не потому, что она частная, а потому, что является источником социального паразитизма. Я спрашиваю: разве социальный паразитизм является идеалом русского национал-социализма?

Что касается формы труда, то бога ради, занимайся чем угодно — хоть производством, хоть его организацией. В зависимости от твоих способностей и наклонностей. Лишь бы это труд был общественно необходим. Скажем, в Московской Руси дружинник князя наделялся землей вместе с обрабатывавшими ее крестьянами. Был ли он эксплуататором? Нет, здесь мы имеем дело просто с разделением труда: дружинник обязан был защищать Русь от ворогов, крестьянин — его содержать. И каждый на своем месте нес «государеву», т. е. государственную, службу. Эта система была сломлена «великим Петром», превратившим дворянство в класс социальных паразитов. Петр III своим указом «О вольности дворянства» завершил лишь то, что было начато Петром I. И если уж на то пошло, то истинным виновникам революции в России были вовсе не большевики и даже не фигляр Керенский со товарищи — они были всего лишь исполнителями. Истинным виновником была российская аристократия. Именно она подготовила ее своим классовым эгоизмом.

Частная собственность как таковая является причиной классовой борьбы потому и в той мере, в какой она является источником эксплуатации и рассадником социального паразитизма. И она не устранима, пока классы существуют. Думать иначе, значит ходить не по грешной земле, а витать в заоблачных эмпиреях. Заставить «крупный бизнес» служить нации, о чем грезят некоторые русские национал-социалисты, значит проявлять крайнюю степень политической слепоты. С таким же успехом вы можете заставить волка сменить диету — с животной перейти на вегетарианскую. Или Абрамовича вкладывать деньги не в зарубежные спортивные клубы, яхты, старинные зарубежные аристократические дворцы, а хотя бы в строительство и содержание больниц в России. Недавно Путин сурово предупредил: если ты гражданин России, то должен держать капитал в России, а не за рубежом. Вот уж не подумал бы, что кадровый разведчик может быть столь наивен. Во избежание недоразумений специально оговорюсь, что, ведя речь о «бизнесе», я имею в виду класс, а не отдельных его представителей, которые, конечно же, не делают и не могут делать погоды.

В чем русский национализм принципиально противостоит марксизму? Оставляя в стороне частности, скажу о главном. Марксизм совершенно прав, рассматривая нацию как истори-

ческий продукт. Как особая историческая общность нация появляется лишь на определенном этапе общественного развития, сменив такие ее формы, как род и племя. Но он глубоко ошибается, связывая судьбу наций с капитализмом и его исторической судьбой. Согласно марксизму, нации формируются только с установлением капиталистических отношений (именно поэтому он и ввел в научный оборот понятие народности, которая в сущности ничем не отличается от нации) и «отомрут» вместе с переходом общества к социалистической формации. Логика Маркса понятна. Если социализм может победить лишь во всемирном масштабе — а именно такова точка зрения Маркса, сохранение нации как особой человеческой общности теряет смысл. Все системообразующие признаки нации — национальная территория, собственная экономика, культура, традиции и т. д. исчезнут, а вместе с ними уйдет в небытие и нация. Человечество организуется в единую мировую систему, основанную на принципах всечеловечности (интернационализма).

Однако такая позиция противоречит объективной логике бытия. Как было сказано выше, мир реально существует лишь в форме противоречия всеобщего и единичного, общего и особенного. Лишая его этого противоречия, мы превращаем понятие мир в пустую мыслимую абстракцию. Можно гадать и спорить, в какой форме реализуется эта диалектика в будущем человечества. Одно не подлежит сомнению: оно, человечество, не превратится в некую аморфную социомассу, как это следует из логики Маркса. Логика идеологии, если она претендует на научность, не может противоречить объективной логике бытия. Не случайно позиция Маркса стала подлинной головной болью для его последователей. Они, в частности, вопреки Марксу, вынуждены были ввести в научный оборот понятие «социалистической нации», отличив ее от нации «капиталистической». Измыслили «советский народ» как новую историческую общность, которая испарилась вместе с исчезновением Идеологического отдела ЦК КПСС.

Повторяю: гадание на кофейной гуще не входит в методологический арсенал ученого. Спорить о том, сохранится ли в будущем национальная стратификация общества или нет — дело пустое, схоластическое. Как политики мы должны исходить из фактов и опираться на факты. Факты же говорят о том, что на современном уровне развития цивилизации человечество существует и может существовать лишь в форме наций. Поэтому и социализм реально может существовать сегодня только в форме национального социализма. Впрочем, если уж вступать в область прогнозов, необходимо учесть, что нации имеют не только социальную, но и биологическую (расово-этническую) компоненту. А биологическое (природное) менее всего подвержено человеческому регулированию. И если будущее мировое сообщество будет структурировано — а иначе существовать оно просто не сможет, то нации как форме человеческой общности уготована долгая жизнь. Можно, конечно, скрестить мерина с ослицей. Вот только в результате родится мул — несчастное существо, лишенное основной функции живого, функции продолжении вида.

Следующее принципиальное отличие русского национал-социализма от марксизма состоит во взглядах на сущность государства и его будущее. Согласно марксизму, государство возникает вместе с возникновением классов, являясь продуктом классовых противоречий. С появлением частной собственности общество поляризуется на класс имущих и неимущих, а вместе этим возникает и возможность эксплуатации одного класса другим. Дабы эта возможность перешла в действительность, «потребовался особый орган, который узаконил бы право имущего класса на эксплуатацию неимущего и господство первого над последним. И такое учреждение явилось. Было изобретено государство» [1, с. 163].

Здесь допущены две ошибки. Во-первых, общественная дифференциация редуцирована до деления общества на классы. Во-вторых, государство как форма политической организации самого общества отождествлено с органами управления государства (государственной властью). Предрассудок, который разделяется всем современным обществоведением — социологией, политологией, теорией государства и права и т. д. Проник он и в документы русского национал-социализма. Об этом свидетельствует, в частности, тезис: не нация для государства, а государство для нации. Государство, таким образом, выносится за пределы нации, как нечто внешнее ей. Корректно (теоретически грамотно) следовало бы сформулировать (если уж есть в том необходимость) так: не нация (народ) для власти, а власть для нации (народа). Отождествление государства с органами его управления отнюдь не безобидно. Оно тянет за собой целый шлейф весьма пагубных для общества последствий. Именно оно превратило политику как важнейшую сферу человеческой деятельности в «политические технологии», служащие целям удержания власти. Об этом я уже неоднократно писал, но, к сожалению, все впустую.

Увы, предрассудок слишком глубоко проник в общественное сознание.

Вопреки марксизму, истинная причина возникновения государства такова. С процессом разделения труда, появлением различных социальных групп (и не только классов) с их особыми групповыми интересами отношения между людьми достигают такой степени многообразия и сложности, что их стало уже невозможно регулировать с помощью старых методов родоплеменной организации. Необходимо возникает новый тип самоорганизации общества — государство, суть которого состоит в том, что это форма политической самоорганизации, т. е. организации, основанной на взаимно взятых гражданами на себя обязательствах и вытекающих из этих обязательств правах, закрепленных в системе законодательства. То есть государство — это не система власти. Это система гражданского общества. Народ, самоорганизовавшийся для совместной жизни. Это политическая форма самоорганизации народа. Не следует только примитивизировать: собрались-де ликари, пустили по кругу трубку и заключили между собой «общественный договор». Род превратился в государство, а дикари — из дикарей в граждан. Формирование государственной формы организации общества — это процесс, протекавший во времени. Марксизм прав: класс собственников использует государственные механизмы в целях своего господства. Но зачем же смешивать сущность объекта с его функциями. Объект может выполнять разные, в том числе и совершенно не свойственные ему функции. Вон г-н Сердюков выполняет функцию министра обороны, хотя в военном деле смыслит ровно столько, сколько я в хиромантии и любовной магии.

Я суммирую:

1) поскольку человечество реально существует и может существовать только в структурированной форме и поскольку доминантным элементом такой структуризации является сегодня нация, постольку идеологией русского народа (нации) может быть только идеология национальная;

2) отношение государства и нации — это не отношение двух реальностей Их отношение — отношение содержания и формы, где содержание составляет этнос (нация), форму — государство. Нет нации вне государства и государства вне нации. Поэтому идеологией русского народа может быть не пресловутый «плюрализм», а только национально-государственная идеология;

3) поскольку органы государственного управления (власть) призваны организовать жизнь в соответствии с волей нации и в ее национальных интересах, постольку власть в русском государстве может быть только русской национальной властью. Это отнюдь не исключает, а, напротив, необходимо предполагает представительство в органах государственной власти других коренных народов России;

4) поскольку при современном уровне развития производительных сил общество может обеспечить материальные условия своего бытия лишь при социалистической форме организации материального производства, постольку идеологией русского народа может быть сегодня только социалистическая идеология.

Из сказанного следует, что пропасть, разделяющая русский национальный социализм, с одной стороны, социализм в его марксискео-ленинской версии, национал-демократизм и национал-либерализм — с другой, пролегает не по вопросу экономической системы, государственного устройства или формы государственного правления. Все эти различия между ними, конечно, весьма существенны. Но они производны. Главное состоит в том, что вышеуказанные идеологии фатально ведут к ликвидации государств как национальных образований, т. е. государств с доминированием государствоообразующих наций, к социальной энтропии и в конечном счете к деградации и гибели человеческой цивилизации вообще.

Конкретной политической программы русского национал-социализма я здесь касаться не буду. Об этом мне уже доводилось говорить в ряде статей. Хотелось бы лишь еще раз акцентировать внимание на следующем. Россия вполне самодостаточна. Самодостаточна территориально, геополитически, экономически, демографически, научно-технически, интеллектуально. Этим и должна определяться особенность программы русского национал-социализма. Именно этот постулат должен быть положен в ее основу, из него и надо исходить. Не шаря по национал-социалистическим источникам и адресуясь к чужому опыту. Что, впрочем, тоже не бесполезно. Но только как предмет для осмысления, но не подражания. А то ведь может дойти до того, что каждый русский национал-социалист обзаведется усиками и челкой бесноватого немецкого фюрера.

Литература

1. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М. : ИПЛ, 1960. — Т. 20. — 823 с.

2. hrolv99. Экономическая платформа Русского национал-социализма [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://orden.ws/index.php/component/content/article/37-2008-07-22-09-12-07/774-hrolv99-.

Материал поступил в редакцию 04.10.2012

Роль экономической теории в определении ориентиров развития общества

Беркова Ольга Владимировна,
старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга
Белорусского государственного аграрного технического университета (г.Минск, Беларусь)

В статье обсуждается вопрос о современном этапе экономического развития государств постсоветского пространства. Он не может характеризоваться как переходный от плановой экономики к рыночной и имеет свои собственные законы развития. Их изучение должно стать важнейшей задачей экономической теории.

The current stage of the former Soviet Union states economic development is discusses in the paper. It cannot be characterized as transitional from the planned economy to the market economy and has its own laws of development. The study of the laws of development should be the most important task of economic theory.

Вопрос качественной подготовки специалистов напрямую связан с подачей в вузе теоретического материала соответствующего уровня. Этот уровень требует системы образования, основанной на преподавании фундаментальных наук. Существующий же на данный момент курс экономической теории представляет собой набор фрагментов западных теорий эмпирического уровня.

Под видом экономической теории в основной массе учебников подается теория рыночной экономики как наиболее разработанная и подтвердившая право на существование длительным успешным функционированием западного общества.

Однако в последнее время в научной печати встречаются мысли о том, что характеристика современного этапа в развитии общества как переходного от плановой к рыночной экономике не является правильной [3]. Подобные умозаключения имеют право на жизнь в первую очередь с методологической точки зрения.

Различные формы знания могут быть отнесены к двум основным уровням его организации: эмпирическому и теоретическому. Эмпирическое исследование базируется на непосредственном взаимодействии исследователя с изучаемым объектом, а эмпирическая зависимость является результатом индуктивного обобщения опыта. Примером эмпирического исследования в экономической науке могут служить исследования английского экономиста А. В. Филлипса, который в 1958 году представил графики кривых динамики номинальной заработной платы и безработицы. Вывод о наличии корреляционной связи между уровнем зарплаты и уровнем безработицы Филлипс сделал на основе анализа статистических материалов по Великобритании за 1861–1957 гг. Он показал, что безработица в этот период была высокой, когда медленными темпами росла заработная плата, и напротив, она снижалась, когда темпы роста зарплаты увеличивались.

Точно так же (эмпирически) ранее, в 1928 году американским экономистом П. Дугласом совместно с математиком Ч. Коббом на основе данных по обрабатывающей промышленности США за период 1899–1922 гг. была разработана простейшая модель производственной функции, раскрывавшая функциональную зависимость объема производства от сочетания двух факторов производства — капитала и труда.

На эмпирическом уровне познания сущностные связи не выделяются еще в чистом виде, но они как бы высвечиваются в явлениях, проступают через их конкретную оболочку.

В теоретическом же исследовании объект может изучаться только в мысленном эксперименте и, соответственно, наделяется определенными идеальными признаками. Например, материальную точку определяют как тело, лишенное размеров, но имеющее массу. Такое «тело» является результатом построения идеального объекта, который выступает носителем только сущностных связей. И хотя в реальности сущность нельзя отделить от явления, одно проявляется через другое, задача теоретического исследования — познание сущности в чистом виде. Введение в теорию аб-

страктных, идеализированных объектов как раз и позволяет решать эту задачу [5].

Так, в современных неоклассических экономических теориях одним из важных законов, который конкретизируется и модифицируется в процессе развертывания этих теорий и их развития, является знаменитый закон Л. Вальраса — швейцарского экономиста конца XIX в. Этот закон предполагает, что в масштабах хозяйства, представленного различными товарными рынками, включая рынок денег, сумма избыточного спроса (величина разрыва между спросом на отдельные товары и их предложением) всегда равна нулю. Нетрудно установить, что закон Вальраса описывает идеализированную модель (схему) взаимоотношения различных товарных рынков, когда их система находится в равновесии (спрос на товары на каждом рынке равен их предложению). В реальности так не бывает. Но это примерно так же, как не бывает материальных точек, абсолютно твердого тела, идеального газа.

Ярким примером познания сущностных законов развития экономических отношений служит теория марксизма. К. Маркс ясно показал, как, раскрывая за видимостью явлений их сущность, определяя их внутренние связи, познавая законы их возникновения и развития, можно делать выводы, полезные для практической деятельности. В наши дни грамотное применение теории К. Маркса (о сущности капитала, о его делении на постоянную и переменную части, об особенностях производства прибавочной стоимости и ее превращении в прибыль, о механизме действия закона тенденции нормы прибыли к понижению и т. д.) позволяет объяснить многие наблюдаемые сегодня явления, начиная от экономической глобализации и заканчивая современным менеджментом.

Возвращаясь к основному тезису, доказываемому в данной статье (о том, что характеристика современного этапа развития государств постсоветского пространства как перехода от плановой к рыночной экономике является не совсем верной) отметим, что в обыденной практике употребление терминов «рынок» и «рыночная экономика» происходит без учета вышеизложенного. Теоретики-экономисты нередко пренебрегают методологическими вопросами: о специфике научного знания, о его структуре и динамике, об отличии научного знания от обыденного, о методах развертывания теории и т. д.

Что касается термина «рынок», то ему достаточно трудно дать исчерпывающее определение. Рынок по А. Смиту, — регулятор разделения труда. Так как «…разделение труда вызывается возможностью обмена, то, следовательно, и степень этого разделения всегда ограничивается пределами возможности обмена или, другими словами, обширностью рынка. Если рынок очень мал, то никто не найдет для себя выгодным заняться исключительно какой-нибудь одной работой, просто по невозможности обменять излишек произведений своего труда на такой же излишек произведения труда других людей» [4, с. 42].

Таким образом, по А. Смиту, рынок определяется обменом. Это главное его свойство. Более того, рынок, по его мнению, есть результат действия «невидимой руки», когда встречаются и уравновешиваются спрос и предложение через механизм цен.

Австрийский экономист Й. Шумпетер понимал под рынком все бесчисленные акты обмена, которые нам дано наблюдать в рыночной экономике в любой хозяйственный период. Они в своей совокупности образуют внешнюю форму, в которой осуществляется кругооборот хозяйственной жизни.

По мнению австро-американского экономиста Ф. А. Хайека, рынок — это система добровольного обмена, развивающаяся без какой-либо единой цели и в то же время на основе множества индивидуальных целей.

Согласно большинству современных учебников, рынок имеет место тогда, когда покупатели и продавцы обмениваются друг с другом товарами, ценными бумагами, трудом и т. д. Рынок — это институт, или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги.

Так как во всех приведенных определениях рынка его основной характеристикой выступает обмен, то становится понятным употребление таких дефиниций как «конкурентный рынок», «монополизированный рынок», «рынок, сложившийся в СССР» и т. д.

Понятия «рынок» и «рыночная экономика» не являются тождественными: не всегда наличие рынка означает и наличие рыночной экономики. Последняя есть результат прогрессирующего развития товарного производства, которое начинает пронизывать всю общественную и хозяйственную жизнь страны, проникая во все поры социально-экономических отношений.

О рыночной экономике вообще можно говорить лишь теоретически, это идеальная конструкция, помогающая понять внутреннюю сущность определенных типов обществ и характеризующаяся такими чертами как частная собственность,

обмен, конкуренция, купля-продажа рабочей силы, ориентация производства исключительно на прибыль и т. п.

Конструкция «рыночная экономика», как и «идеальный газ», в реальной жизни практически не встречается, а построение ее достижимо только в мысленном эксперименте. «Рынок» же в том или ином виде, как мы уже выяснили, — это та естественная среда, в которой в современном мире существует любое государство. Поэтому разговоры в научной печати о рынке, частной собственности и капитализме как ***перспективном направлении общественного развития*** — признак не только экономического невежества отдельных политиков и экономистов, но и деградации фундаментальных экономических знаний.

В такой ситуации для объяснения законов общественного развития полезно было бы обратить внимание на следующее. Марксисты испытывали немалые трудности при анализе традиционных цивилизаций Востока, применяя к ним представления о пяти общественно-исторических формациях. В частности, не обнаруживалось убедительных фактов, свидетельствовавших о существовании в истории этих обществ рабовладельческого способа производства. Модель рабовладельческой формации в лучшем случае была применима к небольшому числу древних цивилизаций средиземноморского региона. Сложности возникали и при исследовании традиционных восточных обществ с позиции классических марксистских представлений о феодальном способе производства.

Все эти факты требовали корректировки разработанной К. Марксом и Ф. Энгельсом картины социальной реальности. Показательно, что в свое время К. Маркс, обнаружив трудности согласования эмпирического материала, относящегося к истории традиционных цивилизаций, с предложенной в его картине социальной реальности типологией обществ, предпринял попытку несколько модернизировать эту картину. Он выдвинул гипотезу об азиатском способе производства как основании восточных цивилизаций. Впоследствии историки-марксисты многократно возвращались к этой идее. Было проведено несколько дискуссий по проблеме азиатского способа производства. Однако по мере усиления в СССР идеологического контроля над общественными науками и догматизации марксизма все больше доминировали попытки подогнать факты под представления о пяти общественно-экономических формациях, выдвигая различные, часто искусственные, допущения.

В наши дни некоторыми российскими исследователями, в первую очередь представителями институционального течения экономической мысли, намечены определенные направления дальнейшей доработки данного вопроса. Так, рассматривать категорию «производительные силы», включающую, как известно, средства производства и рабочую силу, было предложено с учетом внешней среды, называемой материально-технологической [1]. Понятие средств производства было расширено за счет включения в него таких составляющих как климат, ландшафт, почвы и т. п., характеризующих определенные территории. Это позволило объяснить разный характер соединения людей в процессе производства — производственные отношения — при различном характере материально-технологической среды (коммунальной, по определению российских институционалистов, или некоммунальной).

Еще в некоторых советских учебниках отмечалось, что древневосточные государства (Египет, Вавилон, Персия, Индия, Китай), в отличие от греческих городов-государств, «не поддавались напору частнособственнических тенденций развития. Устойчивость восточной общины во многом определялась тем, что земледелие в этих странах нуждалось в ирригационных системах, которые можно было поддерживать только совместным трудом» [2, с. 65].

Особенности способа производства, характерного для территории России, также нашли отражение в разработках современных исследователей. Так, было выявлено, что природно-климатические условия ставили древнерусских земледельцев перед проблемой обработки большого количества земли в короткие сроки. Решением являлась концентрация значительных групп работников в общине, что позволяло экономить организационно-управленческие транзакционные издержки.

Применяемая технология обработки земли в виде подсечно-огневой системы также способствовала закреплению общинных, коллективных форм хозяйства и собственности. Распространение огневого хозяйства было обусловлено, во-первых, отсутствием значительного количества пашни в лесистых местах первичного расселения славян, и, во-вторых, его высокой сравнительной эффективностью. Именно по этой причине огневая система земледелия активно применялась в России вплоть до начала XX века как в северных и приозерных, богатых лесами районах, так и при хозяйственном освоении новых земель в Сибири и на Дальнем Востоке.

Когда по истечении 5–6 лет земля истощалась, она «забрасывалась» на 1,5–2 поколения, а обработке подвергались другие участки. Коллективный характер труда на огневой пашне и постоянный переход на другие земли не способствовали закреплению частных прав земельной собственности. Вся земля, как находящаяся в обработке, так и в перспективе к ней предназначенная, считалась общей (или княжеской, или царской, или государственной по мере развития истории), общими усилиями возделывалась и общими усилиями охранялась. Это и означало коммунальный характер земли как средства производства, что требовало единого управления и обеспечения общего доступа к различным ее участкам. Другие формы использования земли, аналогичные западноевропейским образцам, оказывались неэффективными.

Коллективный характер использования средств производства требовал особого соединения людей между собой в процессе производства (производственных отношений), основанного на коллективизме и равенстве отношения всех работающих к средствам труда и предметам труда. Подобный способ производства, называемый К. Марксом азиатским, характеризуется в противоположность рыночной экономике такими чертами как общая собственность (вместо частной), служебный труд (вместо наемного), координация всей деятельности из единого центра (вместо конкуренции), централизованное распределение (вместо купли-продажи) и т. д.

Это такая же идеальная конструкция, как и рыночная экономика, служащая, тем не менее, основой определенных обществ, которые также жизнеспособны и имеют свои собственные законы развития. Эти типы обществ свойственны (территориально) большинству государств восточной части света, включая Россию.

Все вышесказанное ни в коем случае не определяет ориентир дальнейшего развития большинства государств постсоветского пространства как «назад, в СССР». Оно означает, что изучение законов функционирования экономик, альтернативных рыночным, требует своего дальнейшего развития.

Необходимо отметить, что малопродуктивным наследием догматических школ, будь то советский официозный марксизм или западный мэйнстрим, является «зацикленность» анализа на одном из общественных укладов или способов производства.

В противоположность этому сам К. Маркс отмечал, что производительные силы конкретного общества обычно различаются по уровням своего развития, обусловливая сосуществование нескольких различных способов производства, в составе которых как закон существует определенное производство, которое определяет место и влияние всех остальных производств, и отношения которого поэтому точно так же определяют место и влияние всех остальных отношений. В случае большинства государств постсоветского пространства господствующим укладом на протяжении многовековой истории был тот, который, оставаясь слабоизученным явлением, тем не менее, был отмечен у некоторых исследователей мировой величины. Так, у В. Ойкена он назывался централизованно управляемой экономикой, у К. Поланьи — редистрибутивной экономикой, у российского социолога О. Э. Бессоновой — раздаточной экономикой, у К. Маркса, как уже было сказано, — «азиатским способом производства».

Современный идеал «смешанной экономики», характеризующийся в научной литературе туманной формулировкой ***сочетания*** рыночных отношений и государственного регулирования, в свете вышеизложенного требует своей дальнейшей конкретизации.

При определении соотношения различных укладов в рамках одной экономики современные институционалисты отстаивают так называемые принципы «преобладания» и «примесей», отмечая, что наличие «примесей» — необходимое условие здоровья любой экономики. «Примесями» (*impurities*), — пишет Дж. Ходжсон, — мы называем разнообразные экономические структуры, вторгающиеся в экономическую систему того или иного типа: рынок или государство в классической античности, рынок или церковь при феодализме, рынок в централизованной плановой экономике» [6, с. 365].

Принцип «примесей» сочетается с более привычной концепцией, традиционно именуемой принципом «преобладания», т. е. с представлением о том, что в социально-экономических системах обычно проявляется некая доминирующая экономическая структура, которая определяет ее сущность и свойственна ей исторически (а история, как известно, во многом определяет траекторию дальнейшего развития). При этом, если преобладает тип структуры, которому свойственно централизованное планирование, то для того, чтобы система могла нормально функционировать, наличие рынков и частных фирм необходимо в качестве «примесей».

Таким образом, вопрос ***сочетания*** рынков и планирования в экономиках нерыночного типа

превращается в вопрос адекватного ***дополнения*** централизованного планирования рыночными элементами.

На нынешнем этапе некоторыми российскими учеными высказываются и предварительные соображения относительно вероятных пропорций преобладающих и дополняющих структур. Так, например, С. Г. Кирдина пишет: «Исходя из некоторых общих положений, отдельных, разрозненных пока наблюдений, анализа некоторой статистики по истории экономического развития зарубежных стран и России, можно ориентировочно предположить, что критическим уровнем для внедрения альтернативных институциональных форм является уровень в 30–40 %. При превышении этого значения возрастает угроза потери доминирующего положения базовых институтов. Если же доля альтернативных институциональных форм становится слишком мала, то их компенсирующая роль в преодолении стихии действия базовых институтов не проявляется в должной мере, и это также ведет к кризисным состояниям общества» [1, с. 125].

Сказанное выше позволяет сделать следующие выводы.

1. Характеристика современного этапа в развитии общества как переходного от плановой к рыночной экономике является методологически неверной.

2. Направленность современных экономических реформ, начатых на постсоветском пространстве в начале 90-х гг. XX века, должна иметь своим ориентиром не «построение рыночной экономики», а адекватное встраивание в существующую экономику (там, где это необходимо) рыночных элементов, при сохранении и дальнейшем развитии государственного планирования и регулирования. Как это осуществить технически — другой вопрос, который должен быть поставлен управленческим наукам.

3. Сказанное выше предъявляет особые требования к системе образования. Его проблемы, особенно вузовские, требуют наличия в учебных курсах адекватного теоретического фундамента, так как то, что преподается сегодня в высшей школе, требует критической оценки.

Поскольку неоклассическая ортодоксия, служащая основой большинства современных учебников, в настоящий момент неспособна выполнять даже традиционные функции теории (объяснение, описание и предвидение), а марксизм вновь и вновь доказывает жизнеспособность своей методологии и способен объяснить многие современные процессы, необходимо вернуть его в систему экономического образования в полной мере. Формационный подход К. Маркса к изучению общества, его учение о способе производства (получившее дальнейшее развитие в современных разработках российских представителей эволюционного институционализма), закон соответствия производственных отношений *характеру* и уровню развития производительных сил — все это позволяет объяснить существование и функционирование экономик нерыночного типа и, соответственно, проливает свет на многие процессы, происходящие в современном обществе.

Знания, выработанные мировой экономической мыслью и обеспечивающие понимание объективных законов развития экономических отношений, необходимы всем гражданам современного общества, для того чтобы правильно ориентироваться в текущей экономической обстановке и принимать сознательное участие в обусловленной ею политической жизни общества.

Литература

1. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. — Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 2001. — 308 с.

2. Курс политической экономии : учеб. пособие для экон. вузов и фак. / под ред. Цаголова. — Изд. 2-е, переработ. и доп. — В 2 т. — Т. 1. — М. : «Экономика», 1970. — 760 с.

3. Лоскутов, В. И. Начало истории. Возможен ли прогресс без социальных революций? / В. И. Лоскутов // Свободная мысль, 2012, № 1–2. — С. 57–75.

4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцэкгиз, 1935. — Т. 1. — 371 с.

5. Степин, В. С. Философия науки. Общие проблемы / В. С. Степин. — М. : Гардарики, 2006. — 384 с.

6. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. — М. : Дело, 2003. — 464 с.

Материал поступил в редакцию 03.10.2012

Стимулирование инновационной активности в современной сфере культуры

Булойчик Светлана Ивановна,
аспирант кафедры экономической теории
Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск Беларусь)

В статье приведен анализ инновационной активности в учреждениях сферы культуры, и предложен механизм ее активизации.

The analysis of innovative activity in the spere of culture is given in the article, and the mechanism of its activation is offered.

Сегодня все больше подчеркивается необходимость инновационного пути развития. Однако любые инновации нуждаются как в адаптации к существующему социуму, так и в работниках нового типа. Именно посредством видов деятельности, входящих в сферу культур, формируются установки, направленные на внедрение нового и способности восприятия индивидами нововведений. Все это существенно сказывается на количестве и качестве инновационного продукта. Таким образом, развитие сферы культуры является неотъемлемой частью функционирования инновационной экономики.

Сфера культуры в Республике Беларусь получила достаточно широкое развитие. Так в 2010 году функционировало 27 профессиональных театров, 158 музеев, 3849 публичные библиотеки, 3695 учреждений клубного типа, 992 установок для показа кинофильмов [2, с. 241].

Проведенный нами анализ динамики развития учреждений сферы культуры за значительный период с 1940 по 2010 года позволяет выявить следующие тенденции в работе учреждений данной сферы:

– с 1940 по 1985 год наблюдается рост посещаемости (под «посещаемостью» в дальнейшем будем понимать посещаемость на 1000 человек населения) учреждений сферы культуры и увеличение количества учреждений сферы культуры (***растет объем спроса и предложения***) во всех видах деятельности. *В 1985 году уровень посещаемости учреждений сферы культуры был самым высоким* (в работе театров, библиотек и кинотеатров) за период с 1940 по 2010 год. В деяетельности музеев уровень посещаемости 1985 года был достигнут и увеличен только в 2010 году;

– после 1985 года происходит снижение уровня общей посещаемости (***сокращение спроса и рост предложения***). Следует заметить, что до 2010 года в различных видах деятельности были разнонаправленные тенденции: как увеличение, так и еще большее последовательное сокращение посещаемости. Тем не менее обобщающим результатом 2010 года стало именно сокращение спроса на продукцию учреждений сферы культуры. Так по нашим расчетам, число посещений киносеансов на 1000 человек населения за период с 1985 по 2010 год сократилось на 93 %; численность пользователей библиотек — на 25 %; число посещений театров — на 38 %. Наибольшое сокращение посещаемости произошло в деяетельности киновиедопрокатных орагнизаций. Касательно деятельности музеев следует отметить, что здесь начиная с 1992 года происходит планомерный рост посещаемости. В итоге в в 2010 году по посещаемости были достигнуты показатели 1985 года. Однако следует заметить, что количество музеев при этом выросло на 75 % в сравнении с 1985 годом. Таким образом работа музеев также не может считаться удовлетворительной. В деятельности тетаров вовсе наблюдатеся аномальная тенденция — сокращение спроса и рост предложения (в 2010 году количество театров было выше на 58 % чем в 1985, а показатели посещаемости вовсе не достигнуты и меньше на 37 %). Следует заметить, что численность и посещаемость библиотек и установок для показа кинофильмов за указанный период планомерно сокращались.

Для выяснения причин такого резкого спада посещаемости учреждений сферы культуры нами был проведен социологический опрос, посредством личного интервьюирования. Выборка

опроса составила 100 респондентов. На вопрос: «почему вы не ходите чаще в учреждения сферы культуры?» — 98 % респондентов вне зависимости от уровня образования, пола и возраста отвечали, что телевизор и иные средства современных средств коммуникаций могут заменить их посещение. Создан пласт альтернативных легкодоступных и недорогих способов проведения досуга (телевизоры, компьютеры, Интернет, видеомагнитофоны и так далее), которые успешно вытесняют современные учреждения сферы культуры. Таким образом, для того, чтобы конкурировать учреждения сферы культуры сами должны активно использовать инновации в своей деятельности, поскольку статичные и несовременные способы проведения досуга не интересны потребителю.

В то же время ответ на вопрос о наличии неординарных мероприятий в учреждениях сферы культуры в 90 % случаев был отрицательным. В качестве инноваций наиболее часто респонденты отмечали — систему прямого распространения билетов на предприятии. Однако инновации в сфере культуры более многогранны и разнообразны. Становится очевидным, что, по мнению потребителей, учреждения сферы культуры слабо внедряют инновации в работе своих учреждений.

Однако включение инноваций в деятельность учреждений сферы культуры признано на государственном уровне в программе «Культура Беларуси» на 2011–2015 годы [3], а также подчеркивается важность этого вопроса в докладе П. Латушко на итоговой сессии Министерства культуры. В связи с чем, применение инноваций в данной сфере представляется естественным условием их развития, так как они должны являть собой пример использования новых и передовых практик.

По нашему мнению, одной из основных причин, обуславливающей отсутствие инновационной активности (что требуют современные условия хозяйствования), является нерациональное использование занятых ресурсов, а именно: *материальных и трудовых*.

Приоритеным направлением для анализа, на наш взгляд, является специфика условий труда в сфере культуры. Так как для развития данной сферы именно человеческий ресурс является решающим фактором, а также изменение условий труда зачастую дешевле, быстрее, эффективнее и проще, чем введение нового оборудования или механизма бюджетирования.

Анализ условий труда в сфере культуры. Численность занятого населения в сфере культуры в 2010 году составила 95,1 тысяч человек или 2 % от общей численности занятых [4, с. 40–41].

Еще раз подчеркнем, что в условиях снижения посещаемости учреждений сферы культуры, перед сотрудниками стоит задача организовать системную работу в целях умелого привлечения как можно большего количества посетителей. В связи с чем, важно обратить особое внимание на мотивацию, способную изменить отношение работников к своему труду, к интересам учреждения, где они осуществляют свою деятельность, к его конкурентоспособности и выживаемости в условиях жесточайшей конкуренции.

Выделяются следующие основные механизмы мотивации: генетический, который основан на привычном поведении предков, материальной обеспеченности; директивно-административный, хозяйский (базируется на соединении собственности с самохозяйственностью), соревновательный; коммуникативный (основан на привязанности к группе); этический, когда действия обусловлены чувством долга; экономический (стимулы, санкции, льготы) [5, с. 176].

Приоритетность использования тех или иных механизмов мотивации обусловлена степенью удовлетворения потребностей индивида. Если не удовлетворены потребности первичного уровня (физиологические, безопасности), переход к потребностям более высокого уровня (потребность в признании, самоактуализации), как правило, невозможен. Такое утверждение обосновано в работах психологов А. Маслоу, М. Макклелланд и других исследователей. Следовательно, использование механизмов мотивации, которые связаны с удовлетворением вторичных потребностей индивида, становится менее результативным или вовсе невостребованным.

Очевидно, что заработная плата является, прежде всего, средством удовлетворения первичных потребностей. Она — основа существования современного члена общества. Следовательно, на первое место по приоритетности использования выходит механизм мотивации на основе материальной обеспеченности. Этот механизм в сфере культуры используется не в полной мере, поскольку не выполняются следующие функции заработной платы: воспроизводственная и стимулирующая.

Рассматривая воспроизводственную функцию заработной платы, отметим, что в сфере культуры она не выполняется по причине ее низкого уровня. Подтверждением тому являются статистические данные. Так в 2010 году соотношение средней заработной платы в сфере культуры и средней заработной платы по всей экономике составило 73,9 %. Необходимо отметить, что на про-

Рис. 1 — Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников Республики Беларусь по отраслям в экономимки в 2010 году в процентах к среднереспубликанскому уровню [диаграмма составлена автором на основании 4, с. 295]

тяжении 1990–2010 году средняя заработная плата в сфере культуры ни разу не достигла средней заработной платы по всей экономике.

В сравнении с другими отраслями экономики также следует отметить невысокий уровень оплаты труда. В 2010 году саму низкую заработную плату получали в следующих отраслях: сельское хозяйство, образование и культура и искусство (рис. 1) [4, с. 295]. В таких же отраслях экономики, как строительство, связь, персонал в среднем получает в 1,5–2 раза более высокую заработную плату, чем в сфере культуры. Можно предположить, что подобная динамика будет сохраняться, так как в условиях финансового кризиса нет оснований ожидать резкого его увеличения.

Согласно, рассмотренным нами документами оплата труда работников организаций культуры и искусства, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями основывается на ЕТС.

В связи с чем, отметим, что многие современные исследователи считают, что причиной низкого уровня заработной платы является использование ЕТС, а именно:

– низкой тарифной ставкой первого разряда, не отражающей реальную конъюнктуру рыночного спроса на тот или иной труд;

– незначительной разницей в оплате труда при переходе работником к последующем разряду. Не смотря на это приемлемых условий труда в бюджетном секторе также пытаются добиться посредствам тарификации работников в сторону высших разрядов.

Низкий уровень оплаты труда в сфере культуры существует, несмотря на то, что в здесь работает *большое количество специалистов с высшим образованием*, что обусловлено спецификой отрасли, деятельность в которой могут осуществлять лишь специалисты соответствующей подготовки. Так несмотря на то что, в данной отрасли работает всего лишь 2 % трудоспособного населения, процент работников с высшим образованием (по отношению к республиканскому уровню) здесь составил 2,8, что даже выше чем в отрасли наука и научное обслуживание, где 2,5 %.

Исходя из выше изложенного очевидно, что уровень заработной платы работников сферы культуры и искусства, значительно ниже, чем в остальных отраслях народного хозяйства и занимает одно из последних мест по уровню оплаты труда. А это влечет за собой угасание творческой инициативы и отток квалифицированных и молодых кадров из сферы культуры.

Также не выполняется и стимулирующая функция заработной платы. А. Тозик в докладе «Эканоміка галіны: са статусам спажыуца — у статус вытворцы» отмечает, что именно на материальное стимулирование следует обратить внимание и направлять высвободившееся средства на него. Однако на наш взгляд, не только величина стимулирующих выплат влияет на инновационную активность. Но также:

– соотношение тарифной части заработной платы с надтарифными выплатами;

– понятность системы стимулирования персонала;

– наличие конкретного метода, связывающего инновационную активностью персонала и величину стимулирующих выплат.

Рассматривая первый пункт, следует сказать, что исследователями отмечается, что в странах с развитой рыночной экономикой удельный вес тарифной части заработной платы составляет не менее 90 %, такое условие не соблюдается в рассматриваемой нами сфере. Тарифная часть заработной платы представляет собой значительно

меньший процент. В связи с чем посредством надбавок и премий заработную плату пытаются довести до приемлемого уровня, а не стимулировать работника к более продуктивной деятельности. Как нам видится, законодатель попробовал решить эту проблему, посредством введения ограничений для стимулирующих выплат. Например, объем стимулирующих выплат лимитируется, согласно законодательству, уровнем фонда заработной платы, а именно: на установление надбавок, премирование и другие виды материального поощрения направляются выделенные из бюджета средства в размере 30 % планового фонда заработной платы [6]. Это, по нашему мнению, их ограничивает, так как фонд заработной платы состоит из фиксированных законодателем величин (тарифная ставка и тарифный коэффициент), которые редко меняются. Также уровень надбавок имеет ограничения для конкретного работника — при установлении одному работнику нескольких надбавок общий их размер не должен превышать 50 % должностного оклада [6].

Такая систем стимулирования приводит к тому, что, работники учреждений сферы культуры, как правило, независимо от уровня усердия и трудолюбия получают практически одинаковую заработную плату, в связи с чем, у многих работников пропадет инициатива к эффективному труду и рачительному использованию ресурсов. В такой ситуации появляются сотрудники, которые пытаются снизить уровень своих нагрузок, выполнять функции не в полном объеме, поскольку не связывают свой труд с уровнем вознаграждения.

Также следует отметить, что современная *система стимулирования является не понятной и не прозрачной*, что еще больше затрудняет процессы мотивации.

Следует сказать, что в «Методических рекомендациях об условиях и порядке материального стимулирования работников культурно-просветительных организаций» отмечается, что одной из целей материального стимулирования является — внедрение новых методов работы.

Однако в рассмотренных нами нормативно-правовых актах *не отражено стимулирование связывающее инициативу и новаторскую работу специалиста учреждения сферы культуры с ростом его материального благосостояния*. А именно не предлагается конкретный механизм поощрения за участие в создании инноваций. Законодатель лишь допускает возможность его разработки в рамках отдельного учреждения — «для отдельных работников культурно-просветительных организаций дополнительно могут быть установлены другие показатели и условия премирования» [6]. Таким образом, несмотря на нацеленность законодателя на внедрение инноваций в сфере культуры (что подчеркивается в официальных документах и прессе), не созданы конкретные механизмы, нацеливающие персонал на инновационную активность.

Дальнейшее безоговорочное применение существующей системы заработной платы в учреждениях сферы культуры, является ошибочным и может привести не только к снижению их посещаемости, но и к полному исчезновению некоторых видов культурной активности. Здесь, как и в других сферах, нужны экономические инновации.

В коммерческом секторе Республики Беларусь происходит либерализация данного процесса. С 1 июня 2011 года ЕТС перестала быть обязательной для коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей.

Однако такие шаги в бюджетном секторе нами ставятся под сомнение по ряду причин. Во-первых, не предлагается иной механизм начисления заработной платы. В такой ситуации даже коммерческие организации продолжают пользоваться ЕТС. Во-вторых, механизм, используемый в мировой практике (метод Хея или грейдирование), является весьма трудоемким, дорогостоящим и ориентирован на крупные организации, насчитывающие сотни сотрудников и различные должности, каковыми учреждения сферы культуры зачастую не являются. В связи с чем отмена ЕТС не будет в бюджетной сфере культуры носить столь прогрессивный характер.

Опираясь на выше сказанные аргументы, мы предлагаем изменения следующего характера: оставляя без изменения механизм формирования постоянной части заработной платы (так как он определяется на основании ЕТС), считаем нужным поменять механизм формирования переменной части заработной платы.

Пи существующей системе, выплаты стимулирующего характера у всех сотрудников практически одинаковые — это является одним из главнейших факторов, тормозящих инновационную инициативность сотрудников. Это вызывает необходимость разработки прозрачной, понятной, справедливой и количественно сравнимой системы формирования стимулирующих выплат.

В сфере культуры не может быть использована система премирования на основе KPI (широко применяемая в мире). Так как ключевые показатели деятельности в рассматриваемой нами сфере размыты, и количественное их определение пред-

Таблица 1 — Бланк для формирования премиальных выплат при создании инновационного проекта

	Этапы инновационной деятельности	исследования и экспериментальные разработки	проектирование новых продуктов и процессов	испытание и оценка	наладка и инжиниринт	маркетинговая подготовка инноваций	подготовка кадров
Компетенции работника	***Баллы***						
Необходимость творческого подхода							
Необходимость управления							
Необходимость самостоятельно принимать решение							
Итог							

Таблица 2 — Характеристика необходимых компетенций конкретного сотрудника для участия в том или ином этапе инновационной деятельности

	I уровень	**II уровень**	**III уровень**
	10 баллов	5 баллов	1 балл
Необходимость управления	Сотрудник координирует подразделение	Сотрудник координирует группу	Отсутствуют
Необходимость самостоятельно принимать решение	Разрабатывает политику действий, устанавливает цели и задачи	Полномочия ограничены, имеется самостоятельность в принятии решения	Отсутствует, сотрудник действует согласно инструкции, имеется постоянный контроль
Необходимость творческого подхода	Работа носит творческий характер	Некоторые работы формализованы, некоторые требуют творчества	Работа формализована необходимо точно следовать инструкциям

ставляется затруднительным, а это в свою очередь является базой для выше указанного метода.

Нами предлагается следующее решение. В случае выполнения инновационного проекта премиальные выплаты для группы сотрудников, участвующих в создании, следует распределять в соответствии с со степенью участия каждого.

Степень участия определяется исходя из:

– во-первых, степени важности того или иного этапа инновационной деятельности, в которой участвует тот или иной сотрудник, для реализации инновации. Здесь выставление баллов происходит на основе оценки руководителя (табл. 1). При этом оцениваются не исполнители (сотрудники), а именно значимость того или иного этапа.

– во-вторых, исходя из необходимых компетенций конкретного работника для выполнения того или иного этапа инновационной деятельности. Сюда мы включили следующие составляющие: *самостоятельность в работе, навыки управления, необходимость творческого подхода*. Выбранные нами компетенции разбиты на 3 уровня (табл. 2). Каждый уровень соответствующей компетенции имеет текстовое описание. Каждому из которых присваивается определенное количество баллов. В дальнейшем руководителем делается выбор в пользу того или иного уровня компетенции.

В табличной форме это можно представить следующим образом — табл. 1.

Этапы инновационной деятельности нами взяты из «Руководство Осло». Однако мы не даем бальную оценку каждому из этапов, так как в разных инновациях значимость различных этапов также варьируется. Например, где-то может быть более важной подготовка кадров, а где-то маркетинговая подготовка окажется решающей в осуществлении инноваций. В связи с чем руководитель проекта самостоятельно оценивает значимость каждого этапа.

Баллы компетенций суммируются и умножаются на баллы присвоенные этапу инновационной деятельности. Последующее распределение стимулирующих выплат идет пропорционально полученным баллам.

Такой подход к выплатам стимулирующего характера сделает его понятным и прозрачным для каждого сотрудника. Здесь возможна количественная оценка участия того или иного работника. Также посредством такого подхода можно обосновать отсутствие стимулирующих выплат или наоборот их значительный перевес по сравнению с другими работниками. То есть посредством данного подхода мы избегаем «уравнительных» стимулирующих выплат. А также достигаем прозрачности и понятности стимулирующих выплат.

Несмотря на законодательную декларацию на внедрение инноваций в деятельность учреждений сферы культуры, последние в целом крайне редко внедряют прогрессивные методы (по мнению посетителей), которые могли бы позволить конкурировать учреждениям с современным формами проведения досуга. Это обстоятельство, на наш взгляд, привело к значительному сокращению посещаемости, при том что в некоторых видах деятельности происходит расширение сети. Результаты работы учреждений сферы культуры 1985 года на современном этапе не достигнуты ни в одном виде культурной активности. С другой стороны низкая инновационная активность, по — нашему мнению, обусловлена нерациональным использованием трудовых ресурсов. Анализируя использование трудовых ресурсов мы пришли к выводу, что материальная заинтересованность работника остается действенным инструментом создания сценариев хозяйствования и управления объектами культуры и искусства, но она очень слабо выполняет эту роль. В современных условиях необходимы инновационные методы экономического стимулирования персонала. В связи с чем, в работе предлагается подход к распределению премиальных выплат для персонала, участвующего в инновационных проектах. Посредством последнего осуществлена связь между новаторской работой специалиста учреждения сферы культуры и уровнем его материального благосостояния.

Литература

1. Республика Беларусь = Republic of Belarus : стат. ежегодник, 2011 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; [редкол. : В. И. Зиновский (пред.) и др.]. — Минск : [б. и.], 2011. — 633 с.

2. Дзяржаўная праграма «Культура Беларусі» на 2011–2015 гады : зацв. пастановай Савета Міністраў Рэсп. Беларусь, 26 снеж. 2010 г., № 1905 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 11. — 5/33091.

3. Труд и занятость в Республике Беларусь = Labour and employment in the Republic of Belarus : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; [редкол.: Е.И. Кухаревич (пред.) и др.]. — Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2011. — 348 с.

4. Лутохина, Э. А. Креативная трудология: начала инноватики / Э. А. Лутохина. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. — 252 с.

5. Методические рекомендации об условиях и порядке материального стимулирования работников культурно-просветительных организаций Министерства культуры Республики Беларусь : утв. приказом М-ва культуры Респ. Беларусь, 18 апр. 2001 г., № 153 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2012.

Материал поступил в редакцию 27.09.2012

Динамика заболеваемости школьников как показатель безопасности организации современного образовательного процесса

Виниченко Мария Александровна,
кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии
Белгородского государственного национального исследовательского университета
(г. Белгород, Россия)

В статье анализируется проблематика состояния здоровья детей и подростков как результат организации современного образовательного процесса. Представлены результаты исследований динамики заболеваемости учащихся средней общеобразовательной российской школы. Обосновывается вывод о приоритете системы образования в формировании здоровья школьника.

The paper analyzes the problems of health status of children and adolescents as a result of the organization of the modern educational process. The results of studying the dynamics of morbidityamong the secondary students in Russian schools are presented. The conclusion is made on the priority of education in the formation of students' health.

В соответствии с целями осуществляемой в России реформы образования, одной из важнейших задач школы является сохранение и укрепление здоровья учащихся. Впервые в стране перестройка образования производится в интересах охраны здоровья обучающихся. Одной из главных причин проводимой модернизации школьного образования является существенное ухудшение состояния здоровья детей и подростков: увеличение заболеваемости практически по всем классам болезней, ухудшение физического развития, снижение уровня физической подготовленности на фоне выраженной гипокинезии и гиподинамии школьников.

В современной психолого-педагогической практике исходят из обоснованного вывода: учащиеся, находясь в стремительно изменяющихся условиях образовательной среды, нуждаются в помощи и психологической поддержке. Такая поддержка может носить личностную ориентацию (работа психолога с ребенком), а может относиться к условиям, в которых осуществляется жизнедеятельность (учебно-воспитательная деятельность), и прежде всего к совершенствованию той общности, в которой осуществляется непосредственное взаимодействие субъектов (образования). Особую актуальность приобретает проблема защищенности от психологического воздействия во взаимодействии участников образовательной среды профильного обучения. Необходимо смоделировать и спроектировать образовательную среду, где бы личность востребовалась и свободно функционировала, где бы все ее участники чувствовали защищенность и удовлетворенность основных потребностей, сохраняли и развивали психическое здоровье. Психически здоровой личность может быть лишь в определенных условиях. Одним из важнейших условий является психологическая безопасность образовательной среды [1].

В современном обществе существует четко определенная потребность государства, социальных групп в системе безопасности как для собственного развития, так и для сохранения жизненно-важных объектов и ценностей. В контексте экопсихологии, которая начинает исследовать проблему безопасности не только в отношениях с предметной средой, но и применительно к социальному окружению, это означает поиск путей снижения уровня психологического насилия во взаимодействии людей, в данном случае — субъектов образования.

В настоящее время возросла роль первичного профессионального самоопределения для учащихся.

Профиль обучения предопределяет профессиональный выбор учащихся, от которого в немалой степени зависит и успешность учения в старших классах, подготовка школьников к переходу на следующую образовательную ступень, а

в целом и к будущей профессиональной деятельности. Чем точнее будут самоопределение, тем больше вероятность того, что общество получит хорошего специалиста-профессионала. Это приобретает особое звучание в свете того, что школа профессионального обучения является элементом довузовской подготовки, которая закладывает не только основы будущей специальности выпускника, но и дает первое представление о научно-исследовательской работе учащихся, что также является немаловажным фактором профессиональной довузовской подготовки.

Интенсификация обучения — один из главных факторов неблагополучия здоровья учащихся — проявляется в разных формах. Объем учебных программ, их информационное насыщение часто не соразмерны с возрастными и функциональными возможностями школьников. В старших классах большинство городских детей вынуждены дополнительно заниматься на подготовительных курсах при вузах или с преподавателями. Повышаются требования на вступительных экзаменах, которые уже мало соответствуют школьным программам.

Один из самых травматичных факторов для здоровья школьников — общая стрессогенная система организации образовательного процесса и проведения уроков многими учителями. Учащиеся постоянно или часто испытывают учебный стресс. Отсюда стремительно ухудшающиеся показатели нервно-психического и психологического здоровья.

Данное обстоятельство подтверждается нашими многолетними (2002–2012 гг.) исследованиями психоэмоционального состояния старшеклассников в условиях организации профильного обучения, проведенными в ГОУ «Белгородском инженерном юношеском лицее-интернате». В ходе которого были получены результаты, свидетельствующие, что 33 %, то есть каждый третий учащийся 10–11-х классов, находится в субдепрессивном состоянии. Причем причины у этого состояния разные. Так, учащиеся 10-х классов решают проблему адаптационного характера, так как происходит полная смена и места жительства, так как школьники поступают в лицей со всей области, в результате чего обеспечиваются жильем в интернате образовательного учреждения, и формы обучения, и, соответственно, требований учителей к уровню подготовки. В то время как выпускники, учащиеся 11-х классов, живут в эмоциональном напряжении предвосхищения единого государственного экзамена.

Таким образом, современное состояние проблемы сохранения здоровья учащихся свидетельствует о необходимости проведения исследования влияния современных систем организации и содержания учебной деятельности на состояние здоровья и физической подготовки учащихся общеобразовательных учреждений области.

Департамент образования, культуры и молодежной политики Белгородской области выступил заказчиком мониторингового исследования «Оценка состояния здоровья учащихся как показатель психологической безопасности и здоровьясбережения общеобразовательного учреждения области», которое организует Белгородский региональный центр оценки качества образования совместно с кафедрой психологии педагогического факультета Белгородского государственного национального исследовательского университета, авторами Программы являются Виниченко М. А., Чеботарева Л. А., Новицкая М. И., Романов В. П.

Целью данного исследования является обеспечение педагогов, администраций школ и органов управления образованием объективной информацией о состоянии здоровья учащихся в условиях обучения в современных общеобразовательных учреждениях области, то есть исследование здоровья учащихся на всех уровнях (физическом, психическом, социальном, личностном) как показателе безопасности и здоровьесберегающих психолого-педагогических условий организации образовательного пространства общеобразовательного учреждения.

География исследования вся Белгородская область: 6 городов (г. Алексеевка, г. Белгород, г. Старый Оскол, г. Губкин, г. Валуйки, г. Шебекино) и 21 район области (Алексеевском, Белгородском, Борисовском, Валуйском, Вейделевском, Волоконовском, Грайворонском, Губкинском, Ивнянском, Корочанском, Красногвардейском, Краснояружском, Красненском, Новооскольском, Прохоровском, Ракитянском, Ровеньском, Старооскольском, Чернянском, Шебекинском, Яковлевском).

Выборка исследования — учащиеся 2-х, 4-х, 5-х, 8-х, 9-х и 11-х классов, что составляет приблизительно 65 % от общего количества учащихся общеобразовательных учреждений области. Репрезентативность выборки достигнута участием в исследовании школьников, проживающих на разных территориях области и обучающихся в образовательных учреждениях различного типа: в гимназиях, лицеях, школ с углубленным изучением отдельных предметов, средних, основных и начальных общеобразовательных школ.

Рис. 1 — Динамика распространения хронических заболеваний учащихся
Условные обозначения: 1 — заболевания желудочно-кишечного тракта; 2 — заболевания внутренних органов (печень, почки, иное); 3 — заболевания эндокринной системы (желез внутренней секреции); 4 — заболевания нервной системы; 5 — аллергические и кожные заболевания; 6 — нарушения осанки; 7 — лор-заболевания; 8 — нарушения зрения, слуха.

Рис. 2 — Динамика изменений медицинских групп здоровья в мужской выборке учащихся: 1 — основная группа; 2 — подготовительная; 3 — специальная группа

Рис. 3 — Динамика изменений медицинских групп здоровья в женской выборке учащихся: 1 — основная группа; 2 — подготовительная; 3 — специальная группа

В данной работе представлены результаты первого этапа экспериментальной работы по определению состояния ресурсов и условий деятельности образовательных учреждений области, результатов деятельности по оздоровлению детей: выявление санитарно-гигиенических условий образовательной среды, социально-экономических условий жизни, деятельности образовательного учреждения по оздоровлению школьников в параллелях 2-х, 5-х, 9-х и 11-х классов.

По результатам заполнения анкеты медицинскими работниками различных типов средних общеобразовательных учреждений области, были получены следующие результаты, отражающие динамику изменений состояния здоровья учащихся за период обучения в среднем общеобразовательном учреждении.

По данным результатам анкет для медицинских работников по области наблюдается тенденция увеличения следующих хронических заболеваний: заболевания желудочно-кишечного тракта, внутренних органов (печень, почки, иное), эндокринной системы (желез внутренней секреции), нервной системы, аллергических и кожных заболеваний, нарушения осанки, лор-заболевания, нарушения зрения, слуха.

Представим сравнительные данные распространения данных заболеваний в возрастном отношении, от 2 класса к 11 классу (рис. 1).

Как можно видеть, перечисленные заболевания в своем процентном соотношении по распространению у школьников составляют увеличение почти в 2 раза от 2 к 11 классу.

Распространение хронических заболеваний напрямую (r=0,63) отражается на количественных характеристиках медицинских групп учащихся, отраженных в рис. 2, рис. 3.

За период обучения (от 2 к 11 классу) происходит снижение количества школьников в выборках мальчиков и девочек основной группы в среднем на 18,5 %. Изменения в подготовительной группе составляют 11 % изменений, то есть определенное

количество школьников из основной медицинской группы переходят в подготовительную.

Однако наибольшие изменения происходят в медицинской спецгруппе: ее количество к 11 классу увеличивается в разы. Так, в выборке мальчиков увеличение составляет в 2,7 раза, у девочек — в 3,9 раза. Таким образом, изменения по спецгруппе в выборке мальчиков имеет статически значимое отличие от выборки девочек: мужская выборка по медицинским показаниям более подвержена изменениям в состоянии здоровья в плане его ухудшения ($p<0,01$), чем выборка учащихся женского пола.

О том, что школьное образование в России в последнее десятилетие оказывало на здоровье учащихся неблагоприятное воздействие, свидетельствует и сравнение числа практически здоровых детей, пришедших в школу (около 12–15 %), с числом здоровых выпускников (около 5 %) [2].

Анализ инфраструктуры образовательных учреждений городов и районов области свидетельствует о том, что по многим показателям имеются достаточно высокие результаты по таким аспектам здоровьсберегающей деятельности, как: диспансеризация — в среднем по области составляет — 98,9 %; прививки — в среднем по области составляет — 99,4 %; витаминизация — в среднем по области составляет — 87,4 %; дни здоровья — в среднем по области составляет — 99 % [3].

И, тем не менее, большой процент значимости школьных факторов риска обусловлен тем, что фактическая учебная школьная нагрузка (по данным Института возрастной физиологии РАО, Научного центра охраны здоровья детей и подростков РАМН и ряда региональных институтов) особенно в лицеях и гимназиях, в гимназических классах, в классах с углубленным изучением ряда предметов, составляет в начальной школе в среднем 6,2–6,7 часов день, в основной школе — 7,2–8,3 часов в день и в средней школе — 8,6–9,2 часа в день. Рабочий день современного школьника, вместе с приготовлением домашних заданий, составляет — 9–10 часов в начальной, 10–12 в основной и 13–15 в средней школе [3].

Таким образом, местом формирования здоровья ребенка сегодня является, к сожалению, не семья, где опыт родителей часто недостаточен, не медицинские учреждения, занимающиеся болезнями и больными детьми, а система образования.

Литература

1. Баева, И. А. Психологическая безопасность в образовании. — СПб., 2002. — 234 с.

2. Виниченко, М. А. Основы культуры здоровья : учебно-практическое пособие / М. А. Виниченко, В. В. Гребнева. — Белгород : БелГУ, 2007. — 144 с.

3. Виниченко, М. А. Педагогика и психология здоровья : учебно-практическое пособие / М. А. Виниченко, В. В. Гребнева. — Белгород : БелГУ, 2007. — 175 с.

4. Обеспечение психологической безопасности в образовательном учреждении / под ред. И. А. Баевой. — СПб.: Речь, 2006. — 318 с.

Материал поступил в редакцию 05.03.2013

Отражение на страницах газеты «Наша ніва» 300-летнего юбилея Дома Романовых

Гронский Александр Дмитриевич,
кандидат исторических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, заместитель заведующего Центром евразийских исследований Филиала Российского государственного социального университета в Минске (г. Минск, Беларусь)

Анализируется развитие идей белорусского национализма в начале XX века на страницах оппозиционной газеты «Наша Нива» в год 300-летнего юбилея Дома Романовых. Анализируются материалы издания в контексте идейно-политических процессов в Северо-Западном крае Российской империи.

The development of the Belarusian nationalism ideas in the early 20th century in the pages of the opposition newspaper «*Nasza Niwa*» in the 300-year Anniversary of the Romanovs family is analyzed. The materials of the edition are reviewed in the context of ideologicall and political processes in the North-Western Krai of the Russian Empire.

Белорусский национализм сформировался как явление лишь в начале XX в., а первые его признаки стали появляться только в конце XIX в. (подробнее об этом см. в [1]). К моменту крушения Российской империи белорусский национализм не имел никакого влияния на массы. Он поддерживался лишь небольшой группой интеллектуалов, которые как раз его и формировали, очень ограниченным количеством других людей, разделявших его ценности, а также представителями иных национализмов России, представители которых находились примерно в таком же положении. Кроме того, белорусский национализм поддерживался частью российских либералов, которые, критически относясь к монархии, поддерживали все силы подобного плана. Состояние национализмов в Российской империи дало повод академику В. А. Тишкову назвать эту активность даже не национализмом, а «маргинальной формой культурных и социально-политических манифестаций, крайне редко облекаемых в риторику национализма, а тем более в его сепаратистской форме» [15, с. 34]. По мнению В. А. Тишкова, только в Польше и Финляндии национальные движения соответствовали своему названию [14]. «Вплоть до Первой мировой войны периферийные национализмы носили маргинальный характер. Их неожиданный триумф был вызван кризисом Центра и намеренной поддержкой со стороны революционных партий» [15, с. 38]. Белорусский национализм выступал как явление скорее культурно-просветительское, но с политическим подтекстом. У него существовало несколько периодических изданий. Они были не очень массовыми, а популярность их среди простого народа была достаточно сомнительной. Пожалуй, самой известной газетой из белорусской националистической прессы являлась еженедельная газета «Наша ніва». Она выходила с конца 1906 по лето 1915 г. Ее выпуск был приостановлен в связи с тем, что большинство сотрудников типографии призвали на фронт, поэтому на продолжение выпуска попросту не хватило сотрудников. Вокруг «Нашай нівы» были сосредоточены основные интеллектуальные силы белорусского национализма, которые через тексты формировали взгляд на политические и прочие процессы и давали им оценку.

Именно поэтому есть смысл остановиться на проблеме того, как отражался 300-летний юбилей Дома Романовых в газете «Наша ніва». Вопрос этот интересен в первую очередь тем, что тексты, посвященные 300-летию правления династии Романовых, могут быть своеобразным индикатором того, насколько лояльно основная белорусская националистическая газета относилась к высшей власти. 300-летний юбилей династии — это не рядовой праздник для страны. Государство к нему готовилось, мероприятия проходили не только в столицах, но и в других городах, в том числе и в

Вильне — городе, в котором выпускалась «Наша ніва». Таким образом, сказать, что белорусская газета не обладала информацией с места событий, нельзя. Как минимум мероприятия, проходящие в Вильне, можно было осветить. Да и торжества в других городах можно было пересказать, получив информацию из других газет, ведь «Наша ніва» часто так и поступала, перепечатывая со ссылкой на другие газеты интересующую редакцию информацию. Отсюда можно сделать вывод, что «Нашу ніву» общегосударственные мероприятия не интересовали. Или, если быть более точным, не интересовали мероприятия, посвященные общегосударственному единству.

В «Нашай ніве» в юбилейный год оказалось не так много материалов, посвященных юбилею императорской фамилии. Самым длинным газетным сообщением, в котором прямо упоминался юбилей, была небольшая заметка под названием «Слухи об амнистии». Вся заметка состояла из одного предложения: «21 февраля по причине праздника 300-летней годовщины Царствования Дома Романовых должен быть объявлен манифест полной амнистии по делам печати и частичная амнистия по делам административных наказаний» [5, с. 4]. Вообще, тексты, посвященные серьезной государственной дате, в «Нашай ніве» получили очень слабое отражение. Их все можно процитировать в небольшой статье, что не займет большого объема. По отношению к слухам об амнистии корреспонденты «Нашай нівы» проявляли особый интерес. И это естественно. Белорусский национализм исповедовал социалистические принципы. В период первой русской революции белорусские националисты поддерживали антигосударственные лозунги и выступали за то, что противники режима не должны быть наказаны, так как они якобы боролись за свободу народа. Кроме того, амнистия по административным нарушениям, особенно связанным с издательской деятельностью, не могла не волновать редакцию оппозиционной газеты. В том же номере газеты была размещена заметка «Помилование уголовных»: «Начальство петербургских тюрем уже получило приказ провести подготовительные работы для освобождения нескольких тысяч арестантов 21 февраля. Приказ касается главным образом мелких уголовных преступников» [5, с. 3]. Положительным итогом амнистии, объявленной в связи с 300-летним юбилеем династии, было то, что она позволила сэкономить на содержании заключенных. Теперь их стало меньше и, соответственно, уменьшились и расходы. Это было отражено в заметке «Амнистия и расходы на тюрьмы»: «Министерство судов представило интересные цифры о том, сколько сейчас имеется всего во всей России арестованных и о числе лиц, которых освободили теперь по амнистии. По известиям, собранным министерством, всего во всем государстве имеется теперь арестованных 170 000 душ, выпустили по амнистии 35 000 душ. По той причине, что убыло людей по тюрьмам, уменьшаются и расходы на содержание тюрем, на полмиллиона рублей» [7, с. 3]. Кроме собственно заключенных, Манифест обещал прощение различных мелких проступков и правонарушений, а также объявлял об иных поблажках и облегчениях. Краткий перечень всех благ был перечислен в заметке «Льготы населению»: «Согласно Манифеста 21 февраля населению даны всякие льготы. Так прощаются все недоимки неисправимых плательщиков налогов, которые должны были выплачиваться в казну. Дворянам прощены те деньги, которые были им одолжены в помощь после крестьянских беспорядков. Учреждается комитет для опеки над сиротами — без разницы положения и веры, которые принадлежат к крестьянскому населению. Постановлено ассигновать деньги для улучшения быта крестьян. Чиновникам сделаны облегчения при выслуге пенсии и наград, да приказано выдавать больше денег на науку их детей и т. д. Вместе с тем уменьшено на 1/3 наказание всем, кто осужден в крепость, арестантские роты, острог с ограничением прав. Также сокращена каторга на 1/3, а кто осужден пожизненно, тому назначено 20 лет. Вместо наказания смертью назначается 20 лет каторги. Даются облегчения и ссыльным, которые находились в ссылке не менее 9 лет. Совсем снимается наказание с тех, кто осужден по статьям уголовн[ого] улож[ения] 93, 94, 103, 104, 106 и 107, да еще по 1575 улож[ения] о нак[азаниях]. Также снимается наказание с тех, которые осуждены по ст[атьям] 128, 129 и 132 за проступки в печати (книгах, газетах и т. п.). Уменьшены наказания за проступки на службе и т. п. Сняты административные наказания. Позволено вернуться из-за границы тем, кто бежал от наказания и теперь попал под манифест, не наказывая за выезд без паспорта» [6, с. 2].

Как видим, заметка имеет достаточно большой объем, если сравнивать с другими материалами, касающимися вопроса юбилея династии. Интерес к амнистии и льготам, дарованным Манифестом, возможно, вытекает из того, что сама редакция «Нашай нівы» была настроена антиправительственно и упоминание об амнистии не только согревали душу корреспондентов осознанием того, что выходят на свободу в том числе и их со-

юзники по борьбе с режимом, но и намеками на то, что власть начинает прощать, что может быть воспринято как скрытая слабость государства, которое не может больше удерживать всех в подчинении. Во всяком случае, уступки властей всегда воспринимались как признак их слабости.

Существует еще одна категория материалов, в которых косвенно затрагивается тема 300-летия Дома Романовых. Это традиционные для «Нашай нівы» статьи, в которых критикуется деятельность официальных властей и сил, борющихся с сепаратизмом. Тексты подобного плана встречаются в газете регулярно, их содержание зачастую сомнительно по причине того, что вряд ли никому не известная региональная газета могла получать объективную информацию о том, что делается в стане противников, при условии, что далеко не все, что происходило в организациях русских патриотов и националистов, выносилось для всеобщего обозрения. Тем не менее, «Наша ніва» описывала такие события без всяких сомнений и оговорок.

Так, критически относясь к любому усилению государственной безопасности, «Наша ніва», естественно, не могла пройти мимо того, что в Минске собрались строить новое здание для полиции. Это было дано в сравнении с деятельностью Православной Церкви, которую белорусские националисты также не очень жаловали за то, что она не желала поддерживать белорусский национализм. В заметке «В память 300-летия» говорилось: «Съезд духовенства всей минской епархии, который целую неделю совещался в Минске об экономическо-духовных делах, между прочим, постановил построить за 30,000 руб. народный дом в память 300-летней годовщины.

Таким образом духовенство опередило «прогрессивную» городскую думу, которая постановила в первую очередь построить полицейский дом за 40,000 рублей» [5, с. 3]. Вполне разумная забота об условиях работы полиции для корреспондентов «Нашай нівы» представлялась лишь как прогресс в кавычках.

Также корреспонденты находили недоразумения в работе администрации, которые и прописывались на страницах газеты. В частности, в статье «Юбилейное недоразумение» был описан случай, произошедший в Гродненской губернии: «На собрании уполномоченных Нововольской волости было отвергнуто предложение земского начальника подписать протокол о том, чтобы в память юбилейных торжеств купить икону. Земский начальник посадил всех старост на семь дней под арест, а выбранных оштрафовал на 3 рубля каждого» [8, с. 3]. Такие сюжеты были очень выгодны для белорусских националистов, старающихся всеми силами показать, что белорусские крестьяне не являются сторонниками монархии. Хотя в реальности это было как раз наоборот. У крестьянства не было представлений о сакральности каких-то административно разработанных церемониалов. Предложение о покупке иконы последовало от чиновника, который не олицетворял собой ни императора, ни его династию. Поэтому крестьяне вполне разумно с их точки зрения отнеслись к предложению чиновника о покупки иконы, ведь верность иллюстрируется не количеством средств, затраченных на покупку чего-либо памятного, а поддержкой единства государства путем игнорирования, например, пропаганды сепаратистов. Да и массовая поддержка империи белорусскими крестьянами в период польского восстания 1863–1864 гг. говорит сама за себя. Белорусские крестьяне были настроены проимперски и сакрализировали фигуру российского монарха.

Некоторые факты газетой не оценивались, а просто фиксировались. Например, в конце января вышел номер, в котором (в разделе «Литва и Белоруссия») было сообщение о том, что «Директор народных школ Самойлович циркуляром приказал народным министерским школам купить для раздачи ученикам брошюры Союза Михаила Архангела “Воцарение Дома Романовых”» [2, с. 4]. Критиковать такой факт не было смысла, ведь Романовы — правящая династия, но и положительно относится к нему газета не могла. Именно поэтому способ простой фиксации факта был удобен. Редакция, видимо, надеялась, что читатели сами «правильно» оценят информацию.

Интересно будет отметить, что самым большим текстом, в котором косвенно упоминается 300-летие династии, является статья «Дубровинцы», представляющая собой критику членов Союза русского народа — союзников. 300-летие упоминается в тексте к слову, потому что именно по причине юбилея союзники съехались в столицу: «На юбилейные торжества, как известно, приехало в Петербург около 3000 союзников. Из этого числа только 400 душ было “истинно-русских” дубровинцев, все же остальные — наиобычнейшие почаевские крестьяне, которые тянулись в столицу в своих армяках с кушаками за Почаевской Матерью Божьей.

Почаевцев приняло под свое крыло высшее духовенство, а дубровинцев — врач Дубровин да известная союзница Полубояринова, которые кормили их все время и давали жилье. После такого

приема дубровинцы начали добиваться того, что никогда им нельзя было позволить. Они обещали, например, организовать из дубровинцев сотню охранников, под руководством самого Дубровина для охраны Высочайших Особ во время переезда их в театр. Но в этом деликатно им отказали. Им сказали, что для поддержания порядка есть армия и полиция.

Тут им хотелось как-нибудь обратить на себя внимание и они постановили пригласить на свой съезд антиохийского патриарха, который также приехал в Петербург на юбилей и задержался в обер-прокуроском доме, где происходило и заседание союза.

Тогда обер-прокурор Синода Саблер решил пойти сам попросить патриарха. Патриарх не сразу, но согласился и, придя на заседание, сказал союзникам несколько холодных слов.

При этом он попросил объяснить ему, что это такое "истинно-русские люди" и чем они отличаются от всех обычных русских людей. Узнав, что это съезд политической партии, патриарх высказал большое сожаление по причине того, что его втянули в дела внутренней российской политики. Он сказал, что он в своей стране не принадлежит ни к какой партии, потому что дела духовные занимают все его время, а тем более ему неприятно это в чужой стране, где он первый раз гостит» [7, с. 3]. Данный текст просто привязан к юбилею династии, поскольку именно этот повод собрал союзников в столицу империи. Юбилей здесь упоминается как фон, на котором происходили интересующие белорусских корреспондентов события.

Местные органы самоуправления в Северо-Западном крае пытались использовать юбилей в своих целях и на благо общества. Это отразилось в небольшой заметке «Об открытии университета»: «Городская дума обратилась с просьбой к министру внутренних дел, чтобы Государь принял депутацию от Вильни, которая хочет просить позволения открыть в Вильне университет в память 300-летнего царствования Дома Романовых» [3, с. 2].

Но самыми распространенными текстами «Нашай нівы», в которых упоминается юбилей, были заметки, посвященные введению новых почтовых марок. Эти статьи были небольшими, но их количество составляло половину из всех статей, в которых в юбилейный год упоминался династический юбилей Романовых. Появились такие заметки в январе, т. е. еще до начала проведения официальных торжеств. Приведу здесь все тексты, связанные с упоминанием юбилейных марок.

«Новые марки»: «В Двинской-почтово-телеграфной конторе некоторые чиновники отказались прикладывать штемпель на 7 копеечные марки» [2, с. 4].

«О новых марках»: «Как пишет "Нов[ое] вр[емя]", продажу новых марок с портретами правящих особ до времени задержали. Этими днями решат, будут ли дальше продавать эти марки, или совсем прекратят» [4, с. 3].

«Уничтожение марок»: «Подписан приказ о полном уничтожении выпущенных с портретами правящих особ марок. Машины, которые делали марки с предыдущим рисунком, разобраны. Разборка машин и цена, положенная на печать и бумагу уничтоженных марок, как подсчитали газеты, принесет убытков около 2 миллионов рублей» [5, с. 3].

«Новые марки»: «Взамен юбилейных марок с портретами Царей, будут выпущены новые, на которых Россия будет нарисована в образе женщины» [9, с. 4].

«Новые марки»: «1-го июля хотят выпустить новые марки вместо "юбилейных", которые будут продаваться, пока все не разойдутся» [10, с. 4].

«Судьба новых марок»: «С 1 января 1914 г. перестанут продавать юбилейные марки с портретами Царей Дома Романовых. Для продажи останутся марки только в 1, 2 и 3 рубля» [11, с. 4].

«Новые марки»: «Главное управление почт и телеграфов вводит с 1 января 1914 года новые марки. Юбилейные марки только короткое время после Нового Года будут принимать» [12, с. 3–4].

«Юбилейные марки»: «Главное управление почт и телеграфов оповещает, что по приказу Министра внутренних дел юбилейными марками можно будет пользоваться и после 1 января 1914 г. и что о сроке, с которого эти марки будут считаться непригодными, будет оповещено отдельно» [13, с. 3].

Таким образом, если подсчитать все упоминания в «Нашай ніве» о юбилее правящей династии в юбилейный год, то получиться следующая картина. За весь год о юбилее было упомянуто 17 раз (отнесем сюда и одну заметку, в которой упоминается о новых марках, но не указано, почему они были выпущены). Из них по 1 разу упоминание юбилея династии Романовых связано с информацией о русских националистах, попытке открытия университета в Вильне и выпуске брошюр о воцарении династии, 2 раза упоминания были в связи с критикой действий местных властей, 4 раза 300-летие Дома Романовых упоминалось в связи с информацией о Манифесте 21 февраля 1913 г. и последовавшей за этим амнистией и 8 раз упоми-

нания о самом главном в 1913 г. событии для империи были связаны с информацией о юбилейных почтовых марках. Причем нужно помнить, что все эти упоминания были только косвенными, ни одна статья не была посвящена собственно протеканию юбилейных торжеств, хотя они проходили в том числе и в городе, в котором издавалась «Наша ніва». В частности, в Вильне была освящена церковь, посвященная Константину Константиновичу Острожскому и Михаилу Федоровичу Романову, на торжества приехала сестра императрицы Елизавета Федоровна. Данное событие было проигнорировано белорусскими националистами, хотя оно должно было обратить на себя внимание. И уж точно оно должно было больше заинтересовать белорусских крестьян, для которых собиралась работать «Наша ніва», чем информация о выпуске юбилейных марок. В итоге становится ясно, что «Наша ніва» не обращала внимания на проведение праздничных мероприятий, посвященных важной для империи дате. Игнорирование общегосударственных юбилеев не могло характеризовать «Нашу ніву» как лояльную или даже нейтральную газету, ведь нейтральная пресса должна описывать проводимые мероприятия, тем более, что эти мероприятия были очень заметны. Белорусская газета старалась не давать информации об общеимперских мероприятиях, а если и давала, то информация была косвенной, представляя собой лишь фон, на котором развивались описываемые белорусскими журналистами события. Таким образом, исходя из отсутствия внимания «Нашай нівы» к общегосударственным торжествам, а точнее игнорирования их протекания даже в том городе, где газета выходила, показывает, что ее сотрудники не могли рассматриваться как лояльные государству люди. Именно поэтому не стоит критиковать российские власти, которые подозрительно относились к белорусским националистам. «Наша ніва» сама давала повод подозревать себя в неблагонадежности, и власти относились к газете соответственно.

Литература

1. Гронский, А. Д. Проблемы формирования белорусской этнокультурной идентичности в начале XX в. // Этнокультурная идентичность народов Украины, Белоруссии и Польши : Механизмы формирования и способы проявления. — М. : Тезаурус, 2011. — С. 194–215.

2. «Наша ніва». — № 4. — 25.01.1913.

3. «Наша ніва». — № 5. — 1.02.1913.

4. «Наша ніва». — № 7. — 15.02.1913.

5. «Наша ніва». — № 8. — 20.02.1913.

6. «Наша ніва». — № 9. — 1.03.1913.

7. «Наша ніва». — № 10. — 8.03.1913.

8. «Наша ніва». — № 11. — 15.03.1913.

9. «Наша ніва». — № 18. — 3.05.1913.

10. «Наша ніва». — № 20. — 16.05.1913.

11. «Наша ніва». — № 42. — 17.10.1913.

12. «Наша ніва». — № 50. — 12.12.1913.

13. «Наша ніва». — № 51–52. — 21.12.1913.

14. Тишков, В. А. Российский народ и национальная идентичность // Профиль. — № 24 (579). — 23 июня 2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.profil.orc.ru/numbers/?=615. — Дата доступа : 23.12.2012.

15. Тишков, В. А. Что есть Россия и российский народ // Pro et Contra. — 2007. — Май–июнь. — С.34–38.

Материал поступил в редакцию 05.03.2013

Полоник С. С., Иванов Е. А., Малей Е. Б.

Рецензия на практическое пособие «Транспортная логистика» Курочкина Д. В.*

Транспортная логистика — одна из самых перспективных и быстрорастущих направлений современной логистики. Ключевая роль транспортной логистики связана не только с большим удельным весом транспортных затрат в общем составе логистических издержек, но и с тем, что без транспортировки невозможно продвижение материального потока.

Транспортная логистика позволяет значительно сократить транспортные затраты и оптимизировать маршрут движения транспортных средств. Применение современных информационных технологий в транспортной логистике способствует значительной экономии затрат, времени и документов. По подсчетам экономистов, за счет более эффективной организации транспортировки можно сократить конечную стоимость товара на 10–15 %.

Сегодня в Беларуси более 3000 компаний и индивидуальных предпринимателей, активно занимающихся транспортом и логистикой. В последние годы крупные государственные и частные транспортно-логистические компании, логистические провайдеры, предприятия производственного сектора и сферы услуг стали активно создавать свои складские комплексы, грузовые терминалы, транспортно-логистические центры. Тем не менее потенциал транспортной логистики в Республике Беларусь используется не достаточно. Что связано, прежде всего, с нехваткой квалифицированных кадров, обладающих теоретическими знаниями и практическими навыками в области эффективного управления транспортировкой.

Практическое пособие позволит восполнить пробел знаний в области транспортной логистики, а также приобрести практические навыки оптимизации решений в транспортировке. В пособии рассмотрен широкий круг вопросов по теории и практики транспортной логистики, учитывающих специфику транспортной отрасли Республики Беларусь. Практическое пособие содержит характеристику инфраструктуры транспортной отрасли Республики Беларусь, технико-экономические показатели оценки работы видов транспорта, примеры расчета провозных плат и тарифов, образцы перевозочных документов и порядок их заполнения, приведен справочник предприятий Республики Беларусь «Транспорт и логистика». Материал излагается с учетом современной законодательной базы и международных конвенций.

Пособие предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей экономических специальностей высших учебных заведений, слушателей системы послевузовского образования и курсов переподготовки и повышения квалификации, а также логистов-практиков.

Автор выражает благодарность рецензентам — кафедре логистики и менеджмента Полоцкого государственного университета (заведующая кафедрой — кандидат экономических наук, доцент Е. Б. Малей), кафедре логистики Международного университета «МИТСО» (заведующий кафедрой — кандидат экономических наук, доцент Е. А. Иванов), заместителю декана экономического факультета БГУ, доктору экономических наук, профессору С. С. Полонику за конкретные замечания и рекомендации на этапе подготовки пособия к изданию.

* Курочкин, Д.В. Транспортная логистика: практ. пособие / Д.В. Курочкин. — Минск : ФУАинформ, 2013. — 252 с.

Е. Б. Малей, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой логистики и менеджмента Полоцкого государственного университета

В рецензируемом практическом пособии системно изложены теоретические основы транспортной логистики, а также особенности организации перевозок и грузовой работы на различных видах транспорта: железнодорожном, автомобильном, морском, воздушном, водном, трубопроводном. Большое внимание автором уделено таким сложным аспектам, возникающим в практике транспортировки грузов, как таможенное декларирование, расчет таможенных платежей, выбор таможенных процедур и страхование грузов. Подробно рассмотрены информационные системы и технологи, применяемые в транспортной логистике.

Материал изложен логично, последовательно, структурировано, приводятся статистические данные. Несомненным достоинствам рецензируемого практического пособия является использование практически всех ныне действующие государственных стандартов, нормативно-правовых и законодательных документов, касающихся транспортно-логистической деятельности в Республике Беларусь. Также особо следует отметить проработанность Приложений, в которых представлены первичные документы, которыми сопровождаются перевозимые грузы с использованием различных видов транспорта.

Рецензируемое практическое пособие заслуживает внимания и рекомендуется к опубликованию.

Е. А. Иванов, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой логистики Международного университета «МИТСО»

Рецензируемое практическое пособие содержит 11 тем, охватывающих широкий круг вопросов по теории и практики транспортной логистики, учитывающих специфику транспортной отрасли Республики Беларусь.

С позиции оценки методической стороны рецензируемое пособие подготовлено качественно и соответствует требованиям преподавания данной дисциплины. Все темы практического пособия изложены полно и доступно для усвоения, их объем соответствует лекционному курсу согласно программе.

Практическое пособие содержит характеристику инфраструктуры транспортной отрасли Республики Беларусь, технико-экономические показатели оценки работы видов транспорта, примеры расчета провозных плат и тарифов, образцы перевозочных документов и порядок их заполнения, приведен справочник предприятий Республики Беларусь «Транспорт и логистика». Материал излагается с учетом современной законодательной базы и международных конвенций.

Учебная и методическая ценность учебного пособия состоит в том, что его структура позволяет пользоваться им и преподавателям предмета и студентам. С учетом того, что учебно-методических разработок в данном направлении недостаточно, работа заслуживает положительной оценки.

Рецензируемое пособие рекомендуется в качестве учебно-методического пособия для студентов экономических специальностей высших учебных заведений.

С. С. Полонник, доктор экономических наук, профессор, заместитель декана экономического факультета БГУ

В рецензируемом практическом пособии систематизированы и изложены теоретические основы транспортной логистики, а также сферы практического применения логистических подходов и инструментов в управлении транспортировкой.

В практическом пособии рассмотрен широкий круг вопросов по теории и практики транспортной логистики. Особое внимание уделено характеристике инфраструктуры транспортной отрасли Республики Беларусь, которая представлена всеми видами современного транспорта. Изложение тем сопровождается практическими примерами. Приведены технико-экономические показатели оценки работы всех видов транспорта. Рецензируемое пособие содержит образцы перевозочных документов и порядок их заполнения. Материал излагается с учетом современной законодательной базы и международных конвенций. В практическое пособие включен справочник предприятий Республики Беларусь «Транспорт и логистика», что окажет неоценимую помощь начинающим логистам и позволит студентам ориентироваться в сфере транспортно-логистических услуг.

Рецензируемое пособие подготовлено в соответствии с типовой программой курса «Транспортная логистика», утвержденной Министерством образования Республики Беларусь, регистрационный № ТД-Е.218/тип.

Практическое пособие подготовлено на достаточно высоком научно-методическом уровне и может являться основой для изучения дисциплины «Транспортная логистика» студентами экономических специальностей высших учебных заведений.

Рецензируемое пособие рекомендуется в качестве учебно-методического пособия для студентов высших учебных заведений.

Памяти Валентина Акулова

Валентин Леонидович Акулов был не только выдающимся мыслителем, ученым и педагогом, но также одним из первых, кто поддержал наш журнал в период становления. Он родился в 1936 г. в с. Троицком Бессарабской губернии и завершил свой земной путь незадолго до наступления 2013 года. Доктор философских наук, профессор, он не был таким, как все, но был одним из немногих, с кем было интересно общаться, с кем хотелось вместе приближаться к сущности явлений, к познанию истины.

Акулов был ярким публицистом. Его статьи выходили в разных изданиях — проправительственных и оппозиционных, печатных и электронных. В последние годы Акулов размещал свои тексты, преимущественно, на российских сайтах. Критика по существу, неполиткорректные мысли, нежелательные выводы, пессимистичные прогнозы, призывы к радикальным преобразованиям — таким его запомнили многие по опыту личного общения и многочисленным публикациям. Он критиковал административный восторг «Болонским процессом» и модным евразийством, обличал русофобствующих местечковых шовинистов, изобличал авторов образовательного стандарта и учебников по философии, не понимающих ее сущности. Учитель с большим педагогическим опытом, он без колебаний вступался за студентов и коллег, призывая к творческому процессу обучения, выступая против сокращения пресловутого «соцгумблока» и охоты на ведьм в среде ученых и преподавателей вузов. Он предлагал не разрушать сложившуюся в СССР систему образования, но реформировать ее, экономя средства не на науке и образовании, а на бюрократии, превращающей белорусов в «популяцию дегенератов».

Акулов слыл неудобным, резким, нестандартным нонконформистом по жизни. Его побаивались, пытались не замечать и избегать, но с ним считались. Он был бесполезен как пешка чужой игры, как винтик пропагандистского аппарата, требуя к себе уважения, не будучи заносчивым гордецом. Валентина Леонидовича не надо было упрашивать помочь в каком-либо хорошем деле при соблюдении одного условия — убедить в том, что дело хорошее. И когда это условие выполнялось, то он с открытым забралом, невзирая на издержки и статус противника, шел в бой. Его всегда отличала убежденность в своей правоте. Даже если кто-то не соглашался с его позицией, то не мог упрекнуть его в некомпетентности – максимум, в искренности заблуждений.

Акулов стал одним из первых членов редколлегии журнала «Новая экономика», понимая необходимость помощи молодым исследователям и абсурдность ряда административных установлений. В наукообразных учреждениях до сих пор считают, что место красит человека. В нашем случае профессор Акулов оказал честь журналу «Новая экономика» и на протяжении многих лет помогал соискателям ученых степеней и званий получить желаемый статус. Он рецензировал статьи наших авторов и предлагал свои работы, которые вызывали живой отклик читателя. Наверное, потому что Акулов не был, как многие, «пластмассовым» и «бесцветным», невнятным перестраховщиком, надувающим щеки профаном.

Акулов знал философию, понимал ее и любил, и эта любовь была взаимной. Иногда философа обвиняли (как правило — за спиной) в покушении на «священных коров», в игнорировании административно установленных авторитетов. Первые тексты он посвятил анализу принципа материалистического монизма, работы последних лет — принципам политической самоорганизации общества и теории русского социального национализма.

Учитель, мыслитель и друг покинул нас, но не умер для нас. Философы бессмертны.

Сергей Шиптенко,
главный редактор
журнала «Новая экономика»,
заместитель председателя
Совета общественной организации
«Новая экономика»

***

«До последнего дня красивый человек, с гордой осанкой и внешностью римского патриция. Высокого роста и высочайшего уровня мышления. Из числа тех, кого украшает старость. Бесстрашный дон кихот философии. Бескомпромиссный ученый. Интереснейший лектор. Я не знаю проблемы, которая была бы ему не по зубам. Он писал, невзирая на лица. Его боялись карьеристы от науки, уважали ученики, любили коллеги. Помню его прекрасные брошюры, лежавшие в ларьке лингвистического университета. Я прочел их и был в восторге. На паре по латинскому языку позволил себе цитату из Акулова. На следующий день весь тираж был раскуплен студентами. Как можно было не тянуться к такой мудрости, не продвигать ее в массы? Почему страна не заметила смерти одного из ее лучших умов? Вечная память...».

Сергей Корчицкий,
главный редактор
журнала «Новая экономика» (2004–2010),
член Союза российских писателей,
старший преподаватель
Минского государственного
лингвистического университета

***

Ему довелось жить и бороться в неспокойное, злое, коварное время. Гнойный нарыв, вызревавший на теле человечества веками, наконец-то прорвался и вовсю стал источать смрад и зловонную грязь. Враги рода человеческого, шаг за шагом крадучись к мировому владычеству и на каждом из них проливая океаны людской крови, сегодня, увы, как никогда близки к своей заветной цели. Бесцеремонно разъезжая на «осле, груженом зелеными бумажками», который с непостижимой легкостью открывает ворота когда-то абсолютно неприступных крепостей, они едва ли не по всему миру уже расселись по-хозяйски в президентских и парламентских креслах, окопались в СМИ, судах, науке, системе воспитания и образования. Это благодаря их планомерным стараниям, теперь уже совершенно не таясь, повылазила из всех щелей на свет всевозможная богомерзкая нечисть — предатели Отечества, торговцы Родиной, корыстолюбцы, коррупционеры, гедонисты-потребители, гомофилы, педофилы, некрофилы и прочие бессчетные извращенцы.

Нынче, почуяв сатанинскую поддержку и свою полную безнаказанность, враги рода людского вообще возомнили себя всемогущими, решили перекроить карту мира, причесать его под универсальную англосаксонскую глобалистскую гребенку. Разумеется, при этом в перекрестье их прицела попало все национальное — языки, культуры, государства. То есть все то, что делает людей и народы так непохожими друг на друга, мир — разнообразным и богатым, но так мешает переодеть всех нас в типовые полосатые робы грядущего глобалистского концлагеря.

И слава богу, что на Земле пока все еще немало людей, всеми силами противостоящих этому бешеному натиску! Одним из них и был наш Валентин Леонидович Акулов — истинно русский воин-богатырь, мужественный защитник русского национального государства, неподкупно стоявший на пути темного, рвущегося к власти над всеми нами легиона…

Вечная ему слава и память!

Валерий Байнёв,
председатель редколлегии
журнала «Новая экономика»

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в столице Республики Беларусь — городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также
ВЫДАННОГО МИНИСТЕРСТВОМ ИНФОРМАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации
№ 1206 от 8 февраля 2010 г.

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

Юридический адрес издания:
220025, г. Минск, пер. Ермака, д. 6, оф. 2.

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 29.04.2013.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 40,92. Уч.-изд. л. 35,38.
Тираж 500 экз. Заказ № 224.

Издатель и полиграфическое исполнение:
ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
ЛИ № 02330/137 от 16.03.2009.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by

© «Новая экономика», 2013
Цена договорная